ACTEUR, RISQUE ET PRISE DE RISQUE À L' ÉPREUVE DES SCIENCES SOCIALES

PRÉSENTATION

1- Rappels des objectifs du colloque

C'est un lieu commun mais il faut reconnaître que le risque est au cœur de l'organisation et du fonctionnement de nos sociétés contemporaines. Dans l'ordre économique (à plus forte raison mondialisé), le capitalisme marchand est indissociable du calcul sur les risques tandis que, dans l'ordre biopolitique moderne, l'Etat a construit autour du risque nombre de mécanismes de protection sociale et justifie actuellement les modalités nouvelles de son intervention régulatrice autour du principe de précaution. Plus que jamais, agir, économiquement ou politiquement, ne semble pas pensable indépendamment de la prise de risque, c'est-à-dire de l'identification, de la connaissance et de la mesure de cette part d'aléa ou de danger non complètement anticipable et qui, de ce fait, devient constitutif de l'action.

Comment se représenter la prise de risque en sciences sociales ? La division théorique du travail semble bien établie, et très favorable à la science économique. Forte de son paradigme de la rationalité instrumentale, la science économique prétend théoriser pleinement le calcul du risque, entendu comme incertitude probabilisable. Mais l'incertitude non probabilisable, l'incertitude radicale (Keynes) a t-elle un sens ? Travaille-t-elle négativement le paradigme orthodoxe du risque ? Pour faire éclater le modèle standard de l'acteur ? Et faire apparaître quelle nouvelle figure de l'acteur preneur de risque ? Quant à la sociologie, elle s'est saisie tardivement de la notion de risque, au moment où il devenait évident qu'elle constituait un problème social (risque technologique, sanitaire, énergétique, biologique...). Quelle est la spécificité de son apport au regard du mode économique dominant de connaissance du risque ?

Il ne suffit pas d'en rester au cloisonnement disciplinaire et au bilan des apports, des mérites et des limites des uns et des autres. Le colloque vise à enrichir quatre grands axes de problématisation :

1) L'acteur preneur de risque : nouveau paradigme actionnaliste ? Est-ce qu'en sa définition même le risque relève d'une démarche de sciences sociales ? Peut-on parler d'une construction sociale du risque ? N'est-ce pas uniquement la prise de risque qui relève d'une démarche de sciences sociales ? Dans ce cas, la rationalité calculatrice qui est au cœur de la théorie économique dominante s'avère insuffisante. Or, si l'on se situe dans une perspective constructiviste radicalement antinaturaliste et non mécaniciste, de quel type de rationalité doit-on doter l'acteur ? Une rationalité limitée ? Une raison pratique ? Que devient alors le partage disciplinaire entre économie et sociologie? Dans le cadre de la sociologie, c'est notamment au travers de la notion de « société du risque » (médiatisée par l'œuvre de Ulrich Beck) que la question du risque a été posée. Elle est même devenue un des éléments clé de la conceptualisation de la « modernité réflexive » à l'aide d'une notion trop large et peu précise de « risque généralisé ».

Cet axe essentiellement épistémologique pourrait être l'occasion d'un effort d'éclaircissement conceptuel autour d'associations telles que risque-prise de risque ; risque-confiance ; réflexivité-risque ; de nouvelles tensions dans la relation entre la connaissance et l'action ; ou encore, des distinctions indispensables entre les notions de risque, calcul-probabilité, rationalité, incertitude.

2) L'acteur preneur de risque : un enjeu sociopolitique actuel ? A mesure que s'accroît l'interdépendance des phénomènes sociaux, la notion de risque devient un enjeu politique majeur dont un des objectifs de la journée pourrait être d'en éclaircir les multiples configurations. Le paradigme actionnaliste du risque ne fonctionne-t-il pas comme une norme édictée par certains acteurs à d'autres, véritable figure imposée dans laquelle chacun se voit contraint de penser le cadre et le sens de son action et se doit construire son identité ? Entre autres : les effets de domination présents dans les discours exaltant, notamment en direction de plus démunis ou des plus exposés, la prise de risque généralisée ; les différentiels d'exposition au risque entre les diverses catégories sociales ; l'instrumentalisation de la rhétorique de la prise de risque (et du choix individuel) comme outil pour la réforme des politiques sociales. En témoigne par exemple le récent débat à propos de l'opposition Risquophobes/ Risquophiles (François Ewald/ Robert Castel), laquelle aurait, nous dit-on, vocation à devenir le cadre de pensée et d'action de la nouvelle question sociale.

3) L'acteur preneur de risque : des figures comportementales multiples. Un troisième axe pourrait être consacrée plus spécifiquement aux conduites délibérées de prises de risques. D'autant plus que les interprétations à cet égard sont désormais fort diverses, allant de visions privilégiant une entrée sous forme d'une réaction à un environnement perçu comme anxiogène ou incertain jusqu'à des conceptions privilégiant des explications plus individuelles ou psychologiques. On pourrait revenir sur les différences existant alors entre les prises de risques des adolescents et des adultes ; entre les prises de risques jugées légitimes et illégitimes ; entre les prises de risques des entrepreneurs pionniers et des entrepreneurs routiniers (ou les prises de risques de leurs investisseurs, capital-risqueurs/banquiers) ; entre la critique globale de la prise de risques collective et la valorisation de la prise de risques individuelle ; ou encore, sur les liens entre la rationalité de l'acteur et la prise de risque.

4) Mesure du risque et construction sociale du risque au regard des stratégies d'acteur et des politiques publiques.

Même si cet axe recoupe en partie les questionnements épistémologiques du premier axe, on peut envisager une entrée spécifique autour du problème majeur de la mesure du risque. Dans maints domaines sociaux, en effet, la prise de décision est infléchie par les discours sur la généralisation des risques potentiels et donc par l'apparition de toute une série de stratégies d'acteurs pour les mesurer, les construire, les contrer. Cela va des experts ou des technocrates aux scientifiques ; de l'opinion publique aux mouvements sociaux ; des industries aux consommateurs ; des pays riches aux pays pauvres. Il s'agit de comprendre le risque en tant que processus qui conduit à transformer les termes de ce qui est admissible ou non, par le fait de pratiques ou de stratégies de catégories d'acteurs divers, et qui contribuent à la définition et la requalification périodique des risques. Notamment, les politiques publiques sont aujourd'hui largement inspirées par la doctrine de la réduction des risques ; il en est ainsi des politiques en direction du VIH et des usagers de drogues. On peut interroger ces politiques à partir d'une analyse conceptuelle mais aussi à partir de leurs effets pratiques sur les terrains où elles s'exercent. Bref, sous un angle particulier, cet axe fait la synthèse des précédents, tant il est vrai que la question du risque est indissociable des processus participant à sa construction et perception.

Tel qu'il est problématisé, ce colloque se veut délibérément pluridisciplinaire, et même, par le questionnement fondamental qui traverse et relie chaque axe, transdiciplinaire. Au-delà de la question importante de la prise de risque, c'est bien la notion d'acteur qui est en jeu, et que peuvent partager, dans leur diversité disciplinaire, les sciences humaines et sociales : non seulement la sociologie et l'économie, mais aussi les sciences politiques, la psychologie sociale, la géographie humaine,

l'histoire, l'anthropologie et la philosophie. C'est ce que l'on pourra lire dans l'ensemble des contributions au colloque qui sont ici rassemblées.

Remerciements

Nous tenons à remercier la direction du Clersé ainsi que Sophie Goyat, Dominique Mosbah, Véronique Testelin et Michel Sueur qui ont apporté de bout en bout cette aide technique et logistique sans laquelle il ne peut y avoir de colloque. Nous souhaitons également remercier pour leur soutien : la direction de l'USTL (et en particulier la Cellule Recherche), la direction de notre Faculté des Sciences Economiques et Sociales, en particulier le Doyen Claude Wagnon, et enfin l'IFRESI, à la fois son service de reproduction et son directeur, Gérard Gayot.

Pour le comité d'organisation, Danilo Martuccelli et Richard Sobel

Comité d'organisation : *Nicolas Chaigneau, Laurent Cordonnier, Valérie Deldrève, Dominique Duprez, Gerhard Krauss, Danilo Martuccelli, Séverin Muller, Jacques Rodriguez, Richard Sobel, Marie-Hélène Toutin.*

Actes du colloque

Première séance : Approches pluridisciplinaires du risque

Dominique DUPREZ (CLERSÉ)
Gestion des risques et politiques publiques en direction des usagers de drogues en France et en Belgique

Axel GROENEMEYER (Universität Bielefeld, ALLEMAGNE)
Du péché au risque ? Images de la déviance et les développements du contrôle après le déclin de l'idée d'inclusion

Pierre-Michel MENGER (Centre de sociologie du travail et des arts, EHESS CNRS, Paris)
Désintégration du marché du travail, intégration des protections et ressources assurantielles ? Le risque d'activité et sa couverture dans les arts

Christophe RAMAUX (Université Paris 1)
Apports et limites de la référence assurantielle pour lire l'État social : l'exemple du financement de la protection sociale

Alessandro STANZIANI (CNRS-IDHE)
Le risque alimentaire en France : origines historiques et enjeux économiques (1789-1914)

Rapporteur : Nicolas CHAIGNEAU

Deuxième séance : Risque et activité professionnelle

Catherine COMET (CLERSÉ)
Gestion du risque et stratégies relationnelles des entrepreneurs du bâtiment

Valérie DELDRÈVE (CLERSÉ),
'La faute des pêcheurs ?'. Les pêches européennes et la gestion des risques environnementaux

Gerhard KRAUSS (CLERSÉ)
La construction sociale du risque à travers les pratiques des acteurs : l'exemple de jeunes entrepreneurs dans des nouveaux domaines émergeants

Michel TONDELLIER (CLERSÉ)
L'action organisée face à la prise de risque : l'héroïsme au travail et son institutionnalisation

Rapporteur : Lise DEMAILLY

Troisième séance (en parallèle) : Risque et rationalité

Luc ARRONDEL, André MASSON, Daniel VERGER (CNRS-DELTA ; INSEE)
Préférences face au risque et à l'avenir : types d'épargnants

Nicolas POSTEL (CLERSÉ)
Risque, rationalité et institution

Michel RENAULT (Université de Rennes)
Risque, incertitude et action. Une approche pragmatique de la prise de décision

Rapporteur : Laurent CORDONNIER

Quatrième séance (en parallèle) : Risque et santé

Jean-Paul BARRIÈRE (Lille 3)
Perception du risque au travail et préhistoire d'une maladie professionnelle : l'industrie de la céruse dans le Nord de la France (1800-1950)

Danièle CARRICABURU (Université de Rouen)
Quand prendre des risques fait le métier : sages-femmes et obstétriciens face à l'accouchement

Geneviève CRESSON (CLERSÉ)
Les risques associés au SAF (Syndrome d'alcoolisation foetale)

Rapporteur : Bruno BOIDIN

Cinquième séance : Acteur et prise de risque

Gaëlle CLAVANDIER, Philippe CHARRIER (Université de Sainte Etienne, Université de Lyon 2)
Hors piste, un risque identifié ? Entre représentations et réglementation

Sophie LE GARREC (Université de Fribourg, SUISSE)
Risque-s : l'ambiguïté d'un concept

Nicolas PENIN (Université d'Artois)
Prises de risques sportifs : saisir des modes d'engagement sexués

Viviane SEIGNEUR (GRIS, Université de Rouen)
L'acteur preneur de risque : des figures comportementales multiples ? Les problèmes de définition du risque

Rapporteur : Dominique VIDAL

Sixième séance (en parallèle) : Risque et politiques publiques

Jean-François CAUCHIE (Université de Montréal, CANADA)
Les dimensions techniques et morales d'un gouvernement du crime à travers l'usage du risque

Gilles CHANTRAINE (CESDIP)
'Société du risque' et gouvernamentalité. Jalons pour une reconstruction théorique

Séverin MULLER (CLERSÉ)
Le risque sanitaire dans les abattoirs : logique de santé publique et logique du profit

Sandrine ROUSSEAU (CLERSÉ)
Risques environnementaux et externalités

Rapporteur : Jacques RODRIGUEZ

Septième séance (en parallèle) : Risque et incertitude

Samuel BRUNET (ENS Cachan)
Risque et sécurité routière, la politique de sécurité routière au regard de vingt ans de comités interministériels : l'émergence de l'Homo Automobilis

Hervé CAZENEUVE (Université de Lyon 2)
Risques et représentations dans le choix du travail intérimaire longue durée

Benoît LALLAU (Institut supérieur d'agriculture de Lille)
Pauvreté et incertitude en Afrique rurale. Essai sur la perception subjective des risques

Rapporteur : Marie-Hélène TOUTIN

Première séance

–*–

Approches pluridisciplinaires du risque

DU PÉCHÉ AU RISQUE ?
IMAGES DE LA DÉVIANCE
ET LES DÉVELOPPEMENTS DU CONTRÔLE
APRÈS LE DÉCLIN DE L'IDÉE D'INCLUSION

Axel GROENEMEYER

Universität Bielefeld, Allemagne

Du péché au risque ?
Images de la déviance et les développements du contrôle après le déclin de l'idée d'inclusion

Axel Groenemeyer

1. Introduction

Dans les discussions sur le développement du contrôle social, et en particulier, celles qui concernent la politique criminelle, on constate depuis quelques années un changement fondamental du paradigme. Dans ce contexte, la thématisation publique de l'insécurité et des victimes du crime, la redéfinition de la prévention communale, l'extension de la technique en matière de surveillance, ainsi que l'augmentation des peines punitives et l'idée de l'« incapacitation sélective », sont souvent comprises comme de nouvelles formes de contrôle qui rompent avec l'idée d'une réhabilitation des auteurs et celle de la société disciplinaire.

Ces développements sont accompagnés et instruits par de nouveaux accents dans les théories de la déviance, qui insistent sur des approches d'opportunités et des théories de contrôle de soi et non plus sur des analyses de motivations ou de contextes sociaux du déviant comme dans les théories classiques depuis l'école de Chicago. Parallèlement, l'insécurité et la victimologie sont développées comme des nouveaux champs de recherche, et on a redécouvert les « sériels killers », criminels de carrière, ainsi que les dangers des maniaques sexuels.

Ce qui unit l'ensemble de ces développements, c'est l'idée d'une criminologie de risque post-disciplinaire, dont le contrôle ne viserait plus à discipliner les auteurs, mais à organiser les situations à risque et les populations à risque.

Les réflexions criminologiques de ces développements portent souvent sur le diagnostic d'une « rupture fondamentale » ou sur celui du changement de paradigme, liés, soit à une nouvelle reconfiguration de la relation entre l'État et la société suite à la mondialisation (p.e. Robert 1999), soit interprétée comme nouvelle stratégie de « gouvernementalité » dans le cadre d'une politique de néo-libéralisme (p.e. Foucault 1986; Smandych 1999), ou encore comme nouvelle orientation de gestion des risques dans une « société de risque » (p.e. Beck 1986; Lianos/Douglas 2000; O'Malley 1998), ou enfin définie juste comme nouvelle forme de contrôle social « postmoderne » (p.e. Simon/Feeley 1995).

Même si ces diagnostics d'une criminologie du risque soulignent certains aspects importants, on pourrait contester le caractère d'une rupture fondamentale et l'uniformité de ce développement.

Dans cette intervention, je souhaiterais développer l'hypothèse que cette orientation du contrôle social en tant que gestion des risques perpétue les modèles précédents.

La politique, les institutions de contrôle et les mécanismes de contrôle social dans la vie quotidienne, sont intégrés dans des discours spécifiques qui encadrent leurs fonctionnement et leur donnent leur sens, comme leur légitimation. Ces discours sont des constructions sociales qui contiennent des images ou des représentations de la déviance, leurs causes et également leurs cibles d'intervention. Mais, si une institution ou une organisation est établie avec ses mécanismes de contrôle particuliers, elle donne la légitimité à un discours spécifique.

Ainsi, le système de justice pénale pose la déviance comme la définition de la criminalité, tandis le système de travail social ou celui de la politique sociale, légitime le discours sur la déviance comme celui de la socialisation ou de la déprivation. Le nouveau paradigme du contrôle sous l'angle du risque est basé sur un discours avec l'image, la construction ou la représentation de la déviance comme dommage à éviter et est donc lié à une gestion par la prévoyance et par l'assurance.

Ces discours forment une culture de contrôle qui fait fonction de ligne hégémonique d'orientation du contrôle et de l'ordre social pour un certain temps. Mais, même si on peut parler d'hégémonie d'un discours, il est toujours en concurrence avec d'autres discours de contrôle représentés par d'autres institutions ou acteurs collectifs.

Pour expliquer le développement du contrôle, il faut se référer à deux niveaux d'explication différents :

- d'une part, les modèles de contrôle et leurs représentations se formaient dans des phases spécifiques du développement de la société moderne ; ainsi, on peut analyser les développements de ces modèles du contrôle comme le résultat d'un processus de rationalisation, de l'individualisation et de la différenciation de la société moderne. Mais chaque nouvelle phase de développement est toujours marquée par une intégration des orientations et idées précédentes, donc on ne trouve guère une rupture fondamentale, mais plutôt une reconfiguration et différenciation du contrôle par des nouveaux discours.

- d'autre part, ces modèles et leurs représentations de la déviance sont institutionnalisés dans des organisations avec des acteurs qui, par exemple, par leurs professions et leurs savoirs spécifiques forment un groupe d'intérêt pour ce dispositif.

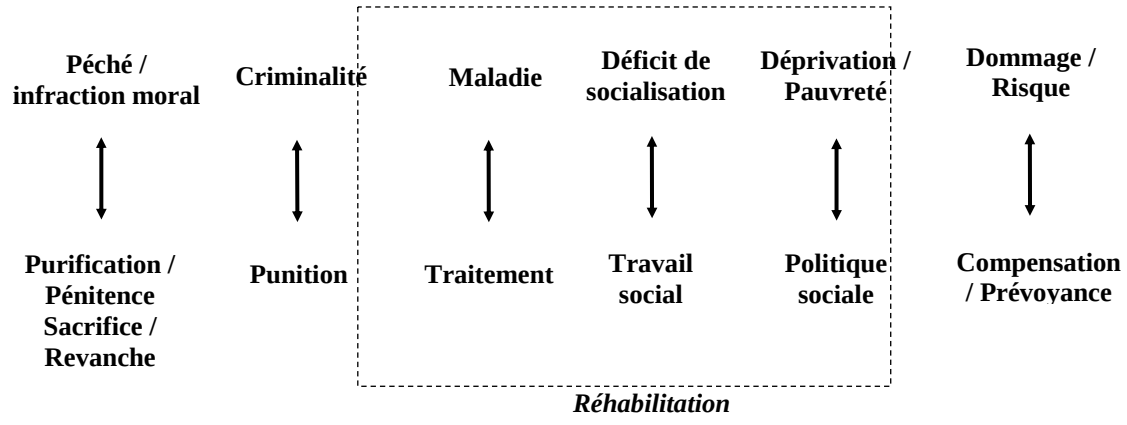
Ce développement des contrôles est donc à la fois une réaction au changement de la société et au résultat des conflits politiques.

Ainsi, le champ de contrôle de la déviance donne une image plutôt hétérogène. Si on propose ici une périodisation, il ne s'agit pas d'une analyse en détail, mais plutôt d'une description des types de discours, qui se formaient à un certain moment de l'histoire et qui fonctionnaient comme une des idées dirigeantes pour la politique de contrôle.

2. Images de la déviance et des orientations de contrôle

C'est ainsi que le pécheur, le criminel, le fou ou le pauvre symbolisent les figures classique et paradigmatiques de la déviance. Ils marquent des types idéaux avec lesquels on peut regrouper les représentations et les images de la déviance dans la société moderne. Avec la différenciation des fous et des pauvres comme acteurs malades d'une part et acteurs en déficit de la socialisation d'autre part, on peut différencier quatre grands axes de construction de la déviance et de son contrôle : le discours conservateur de la punitivité expressive, le discours libéral de l'État du droit, le discours démocrate-social de l'inclusion ou de la réhabilitation, avec les catégories de maladie, de la socialisation déficitaire et la déprivation, et le discours post-moderne du risque (Schéma 1).

Schéma 1 : *Représentations de déviance et cultures de contrôle*



Chaque représentation de la déviance est directement liée avec les idées sur la responsabilité et la culpabilité de l'acteur, avec les constructions sur les causes et les explications, mais aussi avec les mesures et les institutions de contrôle.

Indirectement, ces catégories contiennent également des images sur la sympathie et la solidarité avec les déviants. Une personne à qui est attribuée la responsabilité de son comportement déviant, ne pourra guère compter sur la même solidarité que celle pour laquelle on considère que son comportement est explicable par des circonstances particulières. Cette question de sympathie ou de solidarité est importante pour que la politique, ou d'autres mesure de contrôle social, puisse trouve sa légitimation publique.

2.1 Le contrôle de la déviance comme revanche et comme stabilisation de l'ordre moral

Les caractéristiques du contrôle de la déviance comme stabilisateur de l'ordre moral sont à la base de l'analyse de Durkheim sur le droit pénal (Durkheim 1973). Dans ce contexte, le droit pénal est l'indicateur principal de la « conscience collective », qui gère selon Durkheim l'intégration dans les sociétés dites « primitives » avec une forme de différenciation nommée « segmentaire ». L'ordre social et l'intégration sociale se développent quasi automatiquement par la ressemblance des valeurs, des perspectives et de la foi. La forme dominante de l'intégration est donc une « intégration de valeur », qui est assurée par la religion.

Dans cette perspective, la punition fonctionne comme stabilisateur de cette intégration de valeur. La punition est pour Durkheim l'expression de l'ordre moral, mais aussi le mécanisme de sa reproduction par la symbolisation expressive des frontières morales de la communauté. La base de l'existence de la punition est donc un attachement affectif aux valeurs de la communauté, sa base est la passion et la revanche est sa motivation.[1]

Avec le développement de la société moderne, différenciée et individualisée, la possibilité d'une intégration de valeur a de fortes limites. D'après Durkheim, l'ordre social et l'intégration sociale fonctionnent moins sur la base d'une « conscience collective » que sur l'interdépendance d'intérêts, comme une « interdépendance fonctionnelle ». En conséquence, la punition expressive devrait perdre partiellement sa fonction et serait substituée par un arrangement des intérêts découlant du droit civil.

Comme analyse historique, cette perspective n'est pas très pertinente (voit p.e. Lukes 1983; Spitzer 1975), mais elle peut néanmoins être développée comme type idéal de la représentation de la déviance et du contrôle.

La forme de l'intégration sociale fondée sur un partage de valeurs se trouve sans doute moins dans le cadre de la société entière, que dans tous les cas, dans chaque forme de communauté. Le mécanisme de la punition exemplaire et donc expressive, est toujours existant dans les société modernes et fonctionne comme intégrateur moral. Les réactions publiques sur certaines formes de crimes, très médiatisées, les « paniques morales » et les demandes d'une punition grave qui s'ensuivent, montrent bien que la punition comme expression de la revanche et comme marque des limites de l'ordre moral sont loin d'être une forme de contrôle d'une époque historique.

Ce caractère de la punition exemplaire, expressive, affective et symbolique qui vise un public, mais pas la punitivité au sens quantitatif, est au cœur de la définition de ce modèle du contrôle de la déviance

On pourrait faire référence à l'étude de Erikson (1978) sur les « vagues de criminalité » dans les colonies de Nouvelle Angleterre, qui montre bien comment l'interprétation d'une crise morale et la nécessité d'exprimer les limites normatives mènent à la construction de catégories de personnes

[1] La description détaillée du martyre de Damien sur les premiers pages de « Surveiller et Punir » (Foucault 1977) élucide bien ce caractère de la punition comme spectacle affectif pour un public.

dangereuses. Certains groupes de personnes, en particulier les étrangers et les marginaux, sont définis comme « boucs émissaires » pour la décadence de l'ordre moral (p.e. Kennedy 1997).[1]

Il est possible d'identifier des mouvements conservateurs, mobilisés sur un diagnostic de décadence des valeurs morales, de la famille et de la communauté – souvent fondés sur une idéalisation du passé –, porteurs de cette orientation du contrôle de la re-stabilisation de l'ordre moral et de l'intégration des valeurs.[2]

Dans ce modèle de contrôle, la punition ne cible pas le déviant, mais plutôt le public; l'image du déviant est caractérisée comme une infraction morale ou comme un péché contre un ordre sacrifié et qui déclenche une réaction d'indignation. Le déviant est le faible moral tant qu'il est vécu comme membre de la même communauté, ou il est l'étranger dangereux, pour qui lui est réservé le rôle du « bouc émissaire » tant qu'il est interprété comme quelqu'un hors de cette communauté.

2.2 Le contrôle de la déviance comme dissuasion et revanche : le droit pénal libéral

En réaction à la pratique arbitraire de la punition, un deuxième modèle du contrôle se développait avec les philosophies des lumières. Un point de départ est marqué par les œuvres de Cesare Beccaria („Dei delitti et delle pene" en 1764) und Jeremy Bentham. L'orientation nouvelle et radicale est l'idée de l'existence des droits égaux et de la responsabilité individuelle, qui se trouvent également au coeur de la déclaration de droit de l'homme en 1789.

En ce qui concerne le contrôle de la déviance, ces idées menaient à une perspective basée sur la liberté de décision et sur la responsabilité individuelle, fondées sur un calcul rationnel de l'utilité et des coûts d'un comportement. Avec l'idée de « prévention spéciale », le contrôle lui aussi est développé d'une manière rationnelle : le contrôle et la punition devraient être orientés par son utilité pour la société.

Dans ce modèle de droit pénal classique, les délits et leurs peines devraient être définis clairement à l'avance et ils sont proportionnels selon la qualité et la gravité de l'acte. Avec ces principes, le droit pénal libéral transforme les formes traditionnelles de la punition expressive et informelle en des institutions professionnalisées qui fonctionnent sur la base d'une rationalité formelle. L'idée de justice est l'équité qui protège à la fois l'auteur et la société. L'égalité devant le droit pénal est assurée par la proportionnalité entre le délit et la peine et par le renoncement de chaque attribut personnel ainsi que de l'appartenance à un groupe social.

Le potentiel critique de cette perspective nourrit aujourd'hui les analyses empiriques sur la sélectivité de la punition et forme notamment la base de la critique de la politique de la prévention comme « net-widening » du contrôle.

La perspective classique-libérale du droit pénal n'est pas déterminée par la gravité de plus ou moins grande de la punition ; son caractère réside plutôt dans son formalisme qui correspond avec des explications de la déviance sous un angle de décisions rationnelles.

Même si ce modèle présente toujours aujourd'hui la base du droit pénal et de l'État de droit, il contient aussi des contradictions qui ont évité d'être réellement mises en œuvre. L'équité devant la justice est contrecarrée par l'inégalité sociale et par l'attribution d'une responsabilité différenciée dans la vie quotidienne : il y a, par exemple, souvent des circonstances qui rendent un comportement

---

[1] Le concept de „suitable enemy" (ennemie approprié) de Nils Christie (1986) va dans le même sens.

[2] La stabilisation d'un ordre moral n'est pas neutre, car l'ordre est dans la plupart des cas un ordre spécifique, basé sur le pouvoir et l'inégalité sociale. L'aspect du pouvoir est déjà implicite chez Durkheim, mais plus élaboré dans les analyses de Michel Foucault (1977). D'après lui la punition a aussi la fonction d'une démonstration du pouvoir « souverain » qui était mis en question par la déviance. La stabilisation de l'ordre moral et la démonstration du pouvoir par la punition marchent ensemble, si le pouvoir de la politique ou de l'État est assuré par une idéologie de caractère religieux. Cela pourrait expliquer pourquoi les régimes politiques basés sur la religion ou sur une idéologie montrent une punitivité plus expressive que des régimes sécularisés.

déviant compréhensible plus ou moins excusable, ainsi, l'équité formelle devant le juge n'a pas toujours la justice comme résultat[1].

Les codes pénaux modernes ont ajouté des éléments d'une « responsabilité atténuée » comme résultat, mais également la considération des circonstances du comportement comme base de la décision de la peine.

Pour Foucault (1977), ce discours libéral marque l'heure de la naissance de la discipline et du sujet individuel avec l'institution de la prison et ses ordres disciplinaires. Mais si on comprend la discipline comme entraînement de l'âme et comme changements de personnes, l'idée de discipline n'est pas compatible avec la perspective classique de Beccaria. Les ordres disciplinaires de la prison et la différenciation des catégories déviantes ont la discipline comme conséquence, mais le système pénal ne traite les personnes que comme des sujets abstraits. La discipline comme idée de changer les orientations et la motivation de l'acteur ne constituent l'objectif poursuivi dans ce modèle libéral.

La question de la responsabilité individuelle est au cœur du procès pénal qui la transforme en culpabilité morale. Ainsi, la rationalité du procès est réconciliée avec l'idée traditionnelle de la revanche et de l'expiation par la peine.

L'idée de l'utilité de la peine pour la société est basée sur un acte communicatif dans et pour le public. La dissuasion négative comme positive, en tant qu'explication des normes par la punition, ne fonctionne pas sans punitivité expressive et symbolique pour le public (voit p.e. Roshier 1989) .

L'idée de Durkheim, quant au caractère de la punition comme revanche, a toujours sa place dans les sociétés modernes. La punition fonctionne toujours comme stabilisateur d'un ordre moral, mais le caractère de cet ordre moral a changé : elle fonctionne maintenant aussi comme morale individualisée et intériorisée. Ce n'est pas la fonction du droit pénal et de la punition comme expression du sentiment moral qui a changé, c'est plutôt sa forme qui s'adapte au changement de l'ordre social. La déviance ainsi que son contrôle sont individualisés et rationalisés.

La fonction de la peine à cette époque est donc caractérisée par la dissuasion pour réduire la déviance et par la revanche et l'expiation pour stabiliser l'ordre moral (voit Garland 1985, p. 16). La criminalité n'est qu'un événement juridique et d'autres discours de la médecine, de la psychiatrie, de l'économie ou de la sociologie ne jouent aucun rôle, ni dans le procès pénal, ni dans l'explication de la déviance. Cela changeait fondamentalement à la fin du 19. Siècle.

2.3 Le contrôle de la déviance comme discipline et inclusion : l'idée de la réhabilitation

Dans le développement des disciplines des sciences humaines se reflète l'idée d'une différenciation de la déviance selon des causes différentes. A la base de cette perspective, on trouve le positivisme comme recherche des différences entre type de personne déviante et type de personne non déviante. Avec le positivisme la déviance devient un attribut de personne.

Même si on trouve plusieurs précurseurs dans le champ de l'anthropologie, phrénologie, psychiatrie et statistique morale, le développement de ce modèle est normalement lié avec l'œuvre de Cesare Lombroso, « L'uomo delinquente » en 1876. Mais il ne s'agissait pas seulement d'un mouvement scientifique, mais également d'un mouvement politique et, en Allemagne, les travaux de Franz Liszt étaient plus importants que ceux de Lombroso ou Enrico Ferri.

Le modèle classique-libéral perdait beaucoup de sa légitimité en montrant son inefficacité. L'indication sur le taux de récidive chez les criminels devait élucider la nécessité d'une reforme fondamentale de la politique criminelle qui ne devait plus s'orienter sur l'analyse du délit, mais vers la dangerosité de son auteur pour la société. Dans ce modèle, la peine ne devait plus être fixée par le délit situé dans le passé, mais individualisée par le caractère de l'auteur et le pronostic de son amélioration attendu dans l'avenir. Dans ce cas de figure, le délit n'est qu'un symptôme pour les déficits et les risques de la personne.

---

[1] Le Code Pénal français de 1791 et le droit pénal bavarois de 1813 approchait le plus cette perspective libérale.

Ces éléments regroupent plusieurs perspectives et disciplines. Indépendamment du fait que l'on cherche les différences entre les auteurs dans la physionomie, les gênes, l'âme ou dans les circonstances sociales, cette politique de contrôle cherche toujours à changer la personne et s'oriente vers la prévention pour l'avenir. Le traitement médical, la réhabilitation, la réinsertion et la resocialisation unies avec l'idée de l'inclusion deviennent l'idéal de la politique de contrôle, qui, depuis, se manifeste dans l'extension des services sociaux et médicaux et de la politique sociale.

Pendant que le modèle classique-libéral traite des personnes comme des « boites noires », le modèle de l'inclusion les prend comme objets de traitement, de la thérapie et de l'éducation. C'est ainsi que se trouve la discipline au cœur de ce modèle de contrôle qui n'est plus limité à la prison, mais qui se disperse dans toutes les institutions sociales. Les déviants deviennent des patients ou des clients et le contrôle devient la mission intégrale des experts et des professionnels.

Le droit pénal ne reste pas intouché par ce développement et intègre des éléments de différenciation de la culpabilité et des peines (par exemple l'institut de sursis, droit pénal pour les jeunes ou la peine indéterminée pour les acteurs dangereux). Mais, dans le même temps, son orientation vers le délit et vers l'idée de la culpabilité reste intacte. L'idée de l'inclusion sociale complète l'inclusion civile, conduisant à l'idée de l'égalité devant la justice (Marshall 1992). Mais le foyer de contrôle est basé sur les idées de la prévention, de la réhabilitation dans le cadre de la politique sociale, de la politique de la santé publique et du travail social. Cette « idéal de la réhabilitation » (Allen 1981) forme l'idée de l'orientation, non seulement pour la politique de contrôle, mais aussi pour les sciences humaines.

Le discours politique est caractérisé par l'idée de l'État d'intervention ou l'État providence, qui, selon Ralf Dahrendorf (1987), est fondé sur une orientation de démocratie-sociale. C'étaient les mouvements socialistes ou démocrate-sociaux qui ont lancé la perspective d'une responsabilité généralisée de l'État pour la vie des citoyens. Mais, ce sont plutôt les professionnels de la technique sociale qui, après la 2ème Guerre Mondiale, sont les porteurs de la gestion des problèmes sociaux avec cet idéal de la réhabilitation.

Parallèlement à l'inclusion des déviants par des interventions professionnelles, la défense de la société constitue un deuxième Leitmotiv de ce modèle. Le programme de « défense sociale », déjà développé dans les années 1920 en Belgique par Adolphe Prinse, a rencontré beaucoup de soutien après la 2ème Guerre Mondiale, notamment en France, en Italie et en Amérique latine. Selon ce programme, le droit pénal devait se détacher radicalement du principe de la culpabilité, auquel devait se substituer le principe de la « dangerosité » ou de la « nocivité » pour la société (Gramatica 1965)[1].

Dans une perspective radicale, la « défense sociale » justifie les interventions de contrôle non seulement pour les personnes qui ont commit un délit, mais aussi préventivement pour les individus, qui, selon leur caractère à risque, pourraient en commettre dans l'avenir. Selon ce point de vue, l'idée de la « défense sociale » n'est plus compatible avec l'État de droit moderne.

Mais en principe, l'orientation du modèle de la réhabilitation est un perfectionnement du programme d'une politique rationnelle du contrôle. La punition expressive et l'idée de l'expiation sont éliminées dans ce modèle et la déviance perd son caractère moral. Même si le modèle classique-libéral était déjà orienté vers l'avenir avec l'idée de la dissuasion, c'est la perspective de la réhabilitation et de la défense sociale qui ont radicalisé l'idéal de la prévention sur la base du savoir scientifique. Liée avec la démoralisation de la déviance, son contrôle pendant le 20ème siècle devient une affaire d'experts et de professionnels avec une différenciation extensive des organisations et des institutions.

Ce modèle a gagné une certaine « hégémonie culturelle » dans la politique de contrôle de la déviance pendant le 20ème siècle, mais les autres modèles sont toujours représentés, soit par le droit pénal et ses institutions, soit par des mouvements politiques qui demandent toujours un accroissement

---

[1] Ce programme était presque réalisé dans les codes pénaux de la USSR de 1927 et de Cuba de 1962. La « défense sociale » n'est guère dispersée dans les pays anglo-saxons avec ses orientations culturelles de l'individualisme, ce qui pourrait expliquer que cette perspective de la politique criminelle ne figure pas dans les livres anglais.

des peines. Ce qui caractérise le mieux la politique moderne du contrôle, c'est l'hétérogénéité des institutions et des perspectives, ainsi que la différenciation des catégories de déviance (voit Garland 1985). Déjà dans le programme de Liszt de 1883, se trouve cette différenciation entre la dissuasion vis à vis de ceux qui y sont accessibles, le traitement pour ceux qui en ont besoin et l'enfermement pour ceux qui ne peuvent être resocialisés.

2.4 Le contrôle de la déviance comme gestion de risques

Une des grandes orientations qui caractérise la société moderne, c'est l'idée du progrès et de la gestion des problèmes sociaux basés sur la rationalité et sur le savoir scientifique. L'idéal de la réhabilitation semble à réaliser totalement cette orientation avec ses images de la déviance démoralisées et son modèle du contrôle basé sur le professionnalisme et le savoir scientifique.

La société d'aujourd'hui semble rompre avec ces orientations de base. L'idée d'une « nouvelle » ou « deuxième » époque moderne, sous l'étiquette de la « société de risque » exprime cette rupture : A l'optimisme engendré par le progrès et par la gestion scientifique, selon ce concept, se substituerait un pessimisme de catastrophes technologique et de risques sociaux (Beck 1986).

Pendant que dans l'ancienne époque moderne, les risques et les problèmes sociaux étaient gérables par la science, la technologie et par l'État d'intervention, les risques, aujourd'hui, apparaissent comme une conséquence inévitable du progrès, de la technologie et de l'État providence. Les catastrophes ou les accidents ne sont plus le résultat d'une organisation ou d'une technologie déficitaire, mais la conséquence logique de son fonctionnement normal. Les accidents deviennent des événements normaux (Perrow 1989). La « société de risque » est devenu la métaphore pour une culture dans laquelle des événements et des développements sont jugés selon leur potentiel de dommage.

Ulrich Beck explique l'origine de la « société de risque » avec les développements de l'État d'intervention après la 2ème Guerre Mondiale et il indique que les indicateurs de ce changement fondamental de la société se situent plutôt dans des années 1970, quand les orientations sécuritaires se dispersaient dans plusieurs champs de la société et de la politique.

D'autres auteurs, par contre, ont souligné qu'une telle perspective d'orientation du risque est déjà constitutive du développement du capitalisme (Bonß 1995). Donc, l'origine de la « société de risque » daterait déjà au moins de 200 ans. L'argumentation de François Ewald (1993) va un peu dans le même sens quand il lie le concept de risque à celui de la naissance des assurance sociales. Enfin, c'est Michel Foucault (Foucault 1986; 1991) qui, avec ses concepts de « gouvernement » et de « bio-politique », a constaté que la gestion des populations à risque comme régime de pouvoir et de contrôle s'est développé à la fin du 19ème siècle.

En ce qui concerne le diagnostic d'un changement fondamental du paradigme du contrôle de la déviance, la plupart des auteurs se réfèrent à des développements qui apparaissaient dans les années 1970 et 1980. Même s'il n'est pas très clair que les auteurs adoptent le même point de départ pour construire leurs analyses, certains aspects communs entre elles justifient le diagnostic de l'émergence d'une nouvelle perspective du contrôle de la déviance.

Le discours de risque part de l'idée que la déviance n'est plus un déficit des acteurs ou du développement de la société, mais une menace inévitable et prévisible dans la vie quotidienne. La société de la « haute modernité » est reconnue comme une société où la criminalité est élevée (« high crime society »). Une politique disciplinaire et fondée sur l'inclusion qui vise a changer les personnes et leurs circonstance de vie est jugée plutôt inefficace ou trop coûteuse.

Dans ce contexte, les discours sur la déviance et sur le contrôle font glisser les causes sociales ou individuelles de la déviance vers les facteurs de risque de et pour des groupes différents de la population. Cette perspective de facteurs de risque est appliquée, à la fois aux catégories d'acteurs en constatant leur probabilité de devenir déviant, mais aussi aux victimes comme jugement de ses risques de la victimisation.

Ainsi, la politique ne vise plus les individus, mais les catégories ou groupes de population selon leur exposition au risque. La gestion de la population à risque est inscrite de façon radicale dans l'avenir, lequel, néanmoins incertain, n'est défini qu'en terme de probabilité.

Cette référence à l'avenir constitue la signification de la prévoyance et de la prévention pour ce modèle de la politique du contrôle. Sa négligence concernant les individus et l'accentuation du concept d'une population à risque conduit à créer une politique de gestion de situations et d'opportunités pour commettre des délits. La logique de la prévention est donc d'une part plutôt marquée par le contrôle d'accès aux opportunités et par la surveillance automatisée des situations à risque et d'autre part par la réduction et la compensation du dommage dans les cas où une victimisation arrive. Ainsi, Feeley et Simon (1994) parlent d'une justice assurancielle (« actuarial justice »).

La culture de la société de risque, définie par l'interprétation du développement sous l'angle de la menace, favorise les discours et la préoccupation sécuritaire dans le public, les média et les milieux politiques. Ce discours mène à la fois à une popularisation de la déviance et ouvre la porte pour le populisme et à une démoralisation de la déviance en ne visant plus les individus et leur comportement.

Parce que les risques sont inévitables et que les menaces de la sécurité se trouvent partout, la volonté de prévention n'est plus un objectif limité aux institutions politiques ou à l'État, mais se généralise dans la vie quotidienne. Ainsi, la responsabilité concernant la déviance et les dommages qui y sont rattachés est transférée partiellement aux victimes. Qui ne protège pas ses biens montre un comportement à risque et est responsable de ses dommages.

Cette perspective marque la différence avec les modèles du contrôle précédent de l'inclusion et de l'État de droit. Le contrôle de la déviance n'est plus limité aux experts et aux professionnels, mais est l'affaire de tout le monde. L'État d'intervention devient l'État de régulation qui gère partiellement les contextes du risque et qui contrôle ce qui relève de la sécurité avec les autres institutions et communautés de la société. Ce développement se reflète dans le concept de la « gouvernance » dans la science politique.

Ce nouveau modèle n'est cependant qu'une tendance de développement, loin d'une hégémonie culturelle dans les discours sur la déviance et sur le contrôle, ce qui se montre en observant les indicateurs empiriques. L hétérogénéité concernant l'époque de l'émergence de l'orientation du risque se reproduit également sur les indicateurs qui devrait la caractériser (Schéma 2).

Schéma 2 : *Indicateurs d'une perspective de risque dans le contrôle de la déviance*

- Accroissement de la population carcérale,
- Renforcement et redéfinition de la prévention,
- Développement des techniques automatiques de surveillance,
- Privatisation et commercialisation de la production de la sécurité,
- Redéfinition de la communauté et de la prévention communautaire,
- Tendances de la décriminalisation, démoralisation et déstigmatisation,
- Nouveau modèles de la régulation et nouveaux critères d'évaluation de la politique criminelle,
- Modèles de « l'incapacitation sélective » et redéfinition de la dangerosité,
- Insécurité, peur de crime et victimologie comme nouveaux thème de la politique criminelle,
- Réformes du droit pénal sous l'angle de la sécurité,
- Emergence de victime dans les discours de contrôle et sa participation au procès criminel,
- Renaissance de l'idée des peines punitive et expressive, réinvention de la prison (« prison works »),
- Emergence de la politique criminelle comme discours populiste et dans des élections politiques, déprofessionnalisation de la politique criminelle,
- Redécouvert du maniaque sexuel dangereux et du criminel de carrière dans des discours publics,
- Explications du crime par des opportunités et des activités de routine.

Tout d'abord, cette liste montre bien les difficultés méthodologiques de diagnostiquer une rupture fondamentale du développement. Les changements du contrôle de la déviance se réfèrent à des aspects très différents. Il y a des indicateurs du changement qui décrivent les aspects de la pratique ou les nouvelles mesures de la politique du contrôle, pendant que d'autres montrent un changement de la thématisation publique ou les discours sur la déviance. Certains de ces aspects qui indiquent le développement d'un nouveau paradigme sont en fait plutôt marginaux ou dans sa pratique localement limités, comme, par exemple, « l'incapacitation sélective » ou « three strikes and you're out ». D'autres aspects sont par contre de vrais changements, comme, l'accroissement des services privés de sécurité et la mise en jeu des techniques de surveillance, même si ces développements varient beaucoup selon les pays.

C'est également vrai en ce qui concerne l'idée de prévention et la redéfinition du concept de communauté pour une politique criminelle. En effet, le discours sur la prévention s'est repandu presque partout dans les pays occidentaux, mais ses formes d'institutionnalisation varient beaucoup et souvent elles montrent plutôt une politique symbolique. Aussi, si l'idée de communauté dans le contrôle de la déviance s'est beaucoup développé dans les années 1980, plutôt dans les pays anglo-saxons, et il est resté presque complètement absent en Allemagne (Lacey/Zedner 1998).

Mais il y a un autre argument qui pourrait interdire d'utiliser l'idée de prévention ou de la redécouverte de la dangerosité de maniaques sexuels comme indicateur pour un changement de paradigme de discours. La prévention et la différenciation de types d'acteurs selon les risques pour la société ne constituent pas une nouvelle perspective sur la déviance et son contrôle, mais est déjà une part intégrale du modèle de défense sociale dans le cadre de la politique du contrôle moderne.

En substance il reste des indicateurs pour un changement du contrôle de la déviance sur le niveau de discours et de la culture de thématisation de la déviance qui ne montre pas forcément un changement fondamental de la pratique.

Premièrement, le concept de risque met l'accent les facteurs de risque dans l'environnement et pour des groupes de la population. Il en résulte plusieurs conséquences : quelques formes de la déviance sont intégrées et tolérées comme style de vie spécifique qui mène à une décriminalisation, d'autres formes de la déviance ne sont plus jugées par leur qualité morale, mais par le dommage qui lui est rattaché, ce qui mène à une démoralisation de la déviance et à une jugement technique de gestion de risque. Pendant que les autres modèles du contrôle s'orientent sur des valeurs morales comme équité, justice sociale, égalité des chances et inclusion, le modèle de risque ne juge la déviance que sur la base d'un fonctionnement technique du système social et d'une efficacité de ses mesures. La punition perd son caractère de dissuasion et de réhabilitation en faveur d'une exclusion des populations à risque. Les déviants ne sont plus traités avec la politique sociale, mais ils sont plutôt à éviter, sans jugement moral. L'objectif du contrôle n'est plus la discipline, mais la neutralisation de ces acteurs à risque. C'est dans ce sens là, qu'on peut parler d'un ordre « post-disciplinaire » (Castel 1983; Lianos 2003). Mais il y a en même temps également des formes de la déviance qui sont jugées comme dangereuses et ingérables au regard de leurs conséquences. La déviance de ces formes là ne déclenche pas seulement l'indignation et la rage dans le public, mais aussi une punitivité élargie et expressive, tout à fait dans la façon dont Durkheim a caractérisé la punition. Ce fait est lié á un deuxième aspect du développement d'un responsabilisation de la société pour la société.

Deuxièmement, le modèle de risque est souvent lié à une perspective de néo-libéralisme qui mène à une tendance de privatisation, de commercialisation et de responsabilisation de la sécurité. Avec cela, la vision de l'acteur change radicalement. Pendant que dans le modèle de l'inclusion, les individus sont appréhendés dans leurs contextes sociaux, le modèle du risque les perçoit comme catégorie d'une population à risque et comme acteur discipliné et responsable qui est capable de calculer ses risques. Chaque individu devient l'entrepreneur de sa vie. Mais, si les sujets ne sont pas capables de gérer leurs vies de cette manière, ils sont considérés comme responsables pour les conséquences, soit en tant que victime de la déviance, soit en tant qu'auteur à l'origine de dommages et qui doit être isolé de la société. Cette vision n'est pas une perspective complètement nouvelle, mais peut être vue comme une radicalisation de l'idée moderne de l'individualisme. En effet ce développement montre des

contradictions, dans le même temps où il évoque une démoralisation de la déviance sous l'angle du risque, il montre aussi que la responsabilisation mène à une popularisation du contrôle et ainsi à une ré-moralisation de la déviance.[1]

Troisièmement, le modèle de risque favorise une politique symbolique, qui est directement liée à la responsabilisation et à la popularisation du contrôle. La propagation du thème de sécurité dans tous les champs sociaux facilite son instrumentalisation par la politique et sa dramatisation médiatique. Mais ici aussi le développement montre des contradictions. En tant qu'elle se trouve une tendance à la responsabilisation, la politique est surchargée par les prétentions du public à produire plus de sécurité. Par conséquent, elle cherche plutôt à montrer que quelque chose est fait en se limitant à gérer les sentiments d'insécurité par une politique qui ne change pas trop la pratique du contrôle.

Le développement du contrôle de la déviance montre quelques caractéristiques d'identification, mais en même temps également une grande hétérogénéité, ainsi que des contradictions, dans les mesures et dans les politiques entreprises. Certains indicateurs de ce développement sont plutôt des évolutions des modèles précédents, pendant que d'autre concernent plutôt un changement de discours, mais pas la pratique du contrôle.

L'hétérogénéité et les contradictions de la politique du contrôle de la déviance n'indiquent pas forcement une rupture avec les autre modèles mais plutôt une reconfiguration du pouvoir culturel et politique. Dans une société avec un taux de la criminalité élevé et avec sa dramatisation et instrumentalisation de l'insécurité, des idées néo-libérales d'une responsabilisation de la société ainsi que des idées néo-conservatrices d'une décadence de valeurs morales gagnent un nouveau soutien. En même temps l'orientation vers l'inclusion et vers la réhabilitation restent institutionnalisées par les experts et professionnels dans le champ de la politique sociale.[2] Mais, face à la critique de la propagation de l'inefficacité de ses mesures et face à des limites du budget ils ont perdu partiellement sa légitimité.

Le « bifurcation » d'une « démoralisation » et d'une « ré-moralisation » s'explique par une diminution de l'acceptation de l'idée de l'inclusion en concurrence avec des perspectives néo-libérales et néo-conservateurs.

3. Résumé : Les constructions de la déviance dans le développement de la modernité

Avec le développement de la société moderne, les discours sur la déviance et le contrôle se transféraient d'une perspective de morale et de stabilisation des valeurs de la communauté vers des institutions spécialisées et professionnelles. Le contrôle s'est oriente plus sur la base de son utilité pour la société et à une perspective instrumentaliste et scientifique. Avec la formation des classes sociales, l'idée de l'inclusion sociale a gagné sa légitimité et une hégémonie culturelle pour la politique du contrôle presque 100 ans. Avec cela, elle a suivi une logique de différenciation de types de la déviance et des institutions de contrôle.

C'est dans ce sens là, que le développement du contrôle peut être compris comme processus de rationalisation et d'individualisation qui correspond avec les évolutions dans d'autres domaines de la société comme, par exemple la différenciation de la structure sociale et le changement de la dominance culturelle entre les groupes sociaux. Les représentations de la déviance et du contrôle sont liées à des orientations politiques de base, qui contiennent également des perspectives sur les mécanismes de l'ordre social. L'émergence et l'acceptation de ces modèles différents du contrôle sont donc basés sur des orientations culturelles et politiques qui leur assurent sa légitimité (Schéma 3).

---

[1] David Garland (2001) par dans ce contexte d'une « bifurcation » de la politique criminelle qui différencie entre une « criminalité de vie quotidienne » et une « criminalité de l'étranger ».

[2] Simon et Feeley (1995) indiquent qu'il y a une différence entre les discours sur la déviance entre les professionnels, qui favorisent un discours de démoralisation et de l'inclusion, et le public, qui favorise plutôt un discours de morale.

Schéma 3 : *Représentations de déviance et développement de la société*

Représentations de déviance	Péché / Infraction morale	Décision libre rationnelle	Maladie / Déprivation	Dommage / Risque
Contrôle social	Revanche / Pénitence	Dissuasion et Revanche	Discipline et Inclusion	Gestion de risque et Exclusion
Société	États sociaux	Classes sociales	Couches sociales	Société de Risque
État / Politique	Absolutisme	Libéralisme	État providence / État d'intervention	État de Régulation
Ordre social	Intégration culturelle-religieuse et politique	Intégration du marché	Intégration politique sociale et du marché	Intégration du marché et culturelle-solidaire
Discours politique	conservateur	libéral	démocrate social	néo-libéral ? néo-conservateur ? postmoderne ?
Discours scientifique	Religion / décadence de valeurs morales	Classicisme / choix rational	Positivisme, biologique et psycho-logique / Anomie, Désorganisation	Activité de routines / crimes de carrière / opportunités criminelles / contrôle de soi

Ainsi, le modèle d'une punitivité expressive est intégré dans un diagnostic de décadence de valeurs et des institutions d'intégration traditionnelles comme la famille, la religion, la nation, l'ethnicité et la communauté. Ce modèle correspond plutôt à une idée de l'État paternaliste.

Le modèle libéral se réfère à une orientation individualiste. Avec son accentuation de la responsabilité individuelle, il correspond à une vision de l'ordre social sur le marché où le rôle de l'État se limite à assurer les conditions d'un libre échange d'intérêts. La base culturelle de ce modèle se trouve dans l'acceptation d'une orientation utilitariste et d'une responsabilité individuelle pour la société.

Le modèle démocrate-social de l'inclusion s'oriente à un idéal de la responsabilité de l'État pour assurer l'égalité de chances ainsi qu'à une professionnalisation des interventions. Ce modèle correspond le mieux avec l'orientation de l'ordre social assuré par l'État providence.

Enfin, le modèle de risque part, non du discours libéral d'une responsabilité individuelle, mais aussi du discours démocrate-social en soulignant la gestion technique de la déviance. En conséquence, ce modèle mène également à un accroissement des discours populistes qui correspond plutôt au discours conservateur.

Ces modèles trouvent leur soutien et leur légitimité dans des groupes différents de la société et ils sont partiellement en concurrence ou en conflit. Même si leur développement suit un processus d'évolution de la société qui est marqué par la rationalisation, la différenciation et l'individualisation, leur réalisation, au niveau de la pratique et des institutions de contrôle, sont fortement liées à la balance du pouvoir et à l'influence possible de différents groupes sociaux. C'est pour cette raison que le développement du contrôle suit globalement la même direction dans tous les pays occidentaux, mais cela montre en même temps les contradictions et les fortes différences entre les pays.

Littérature

Allen, Francis A., 1981: The Decline of the Rehabilitative Ideal. Penal Policy and Social Purpose. New Haven, CT: Yale University Press.

Beck, Ulrich, 1986: Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne. Frankfurt/M: Suhrkamp.

Bonß, Wolfgang, 1995: Vom Risiko. Unsicherheit und Ungewißheit in der Moderne. Hamburg: Hamburger Edition.

Castel, Robert, 1983: Von der Gefährlichkeit zum Risiko. S. 51-74 in: Wambach, M.M. (Hrsg.), Der Mensch als Risiko. Zur Logik von Prävention und Früherkennung. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Christie, Nils, 1986: Suitable Enemies. S. 42-54 in: Bianchi, H./van Swaaningen, R. (Hrsg.), Abolitionism. Towards a Non-Repressive Approach to Crime. Amsterdam: Free University.

Dahrendorf, Ralf, 1987: Das Elend der Sozialdemokratie. Merkur: Deutsche Zeitschrift für europäisches Denken 41/12: 1021-1038.

Durkheim, Émile, 1973: Two Laws of Penal Evolution. Economy and Society 2: 285-307.

Erikson, Kai T., 1978: Die widerspenstigen Puritaner. Zur Soziologie abweichenden Verhaltens. Stuttgart: Klett-Cotta.

Ewald, Francois, 1993: Der Vorsorgestaat. Frankfurt/M: Suhrkamp.

Feeley, Malcolm M./Simon, Jonathan, 1994: Actuarial Justice. The Emerging New Criminal Law. S. 173-201 in: Nelken, D. (Hrsg.), The Future of Criminology. London: Sage.

Foucault, Michel, 1986: La Gouvernementalité. Actes de la Recherche en Sciences Sociales 54: 6-16.

Foucault, Michel, 1991: Governmentality. S. 87-104 in: Burchell, G./Gordon, C./Miller, P. (Hrsg.), The Foucault Effect. Studies in Governmentelity. (it. org. 1978). London: Harvester Wheatsheaf.

Garland, David, 1985: Punishment and Welfare: A History of Penal Strategies. Aldershot, Hants: Gower.

Garland, David, 2001: The Culture of Control. Crime and Social Order in Contemporary Society. Chicago: University of Chicago Press.

Gramatica, Filippo, 1965: Grundlagen der Défense Sociale. Hamburg: Kriminalistik Verlag.

Kennedy, Devereux, 1997: Crime Waves, Cultural Wars and Societal Transformations. Crime, Law and Social Change 26/2: 101-124.

Lacey, Nicola/Zedner, Lucia, 1998: Community in German Criminal Justice: A Significant Absence ? Social and Legal Studies 7/1:

Lianos, Michalis, 2003: Social Control after Foucault. Surveillance & Society 1/3: 412-430.

Lianos, Michalis/Douglas, Mary, 2000: Dangerization and the End of Deviance. The Institutional Enviroment. British Journal of Criminology 40/: 261-278.

Lukes, Steven M., (Hrsg.) 1983: Durkheim and the Law. Oxford: Martin Robertson.

Marshall, Thomas H., 1992: Bürgerrechte und soziale Klassen. Zur Soziologie des Wohlfahrtsstaates. Frankfurt/M: Campus.

O'Malley, Pat, (Hrsg.) 1998: Crime and the Risk Society. Ashgate: Dartsmouth.

Perrow, Charles, 1989: Normale Katastrophen. Die unvermeidlichen Risiken der Großtechnik. Frankfurt/M: Campus.

Robert, Philippe, 1999: Le citoyen, le crime et l'État. Genève: Librairie DROZ.

Roshier, Bob, 1989: Controlling Crime. The Classical Perspective in Criminology. Philadelphia: Open University Press.

Simon, Jonathan/Feeley, Malcolm M., 1995: True Crime: The New Penology and Public Discourses on Crime. S. 147-180 in: Blomberg, T.G./Cohen, S. (Hrsg.), Punishment and Social Control. Essays in Honor of Sheldon L. Messinger. New York: Aldine de Gruyter.

Smandych, Russell, 1999: Governable Places: Readings on Governmentality and Crime. Aldershot: Dartmouth.

Spitzer, Steven, 1975: Punishment and social organization: A study of Durkheim's theory of penal evolution. Law & Society Review 9/: 613-637.

DÉSINTÉGRATION DU MARCHÉ DU TRAVAIL, INTÉGRATION DES PROTECTIONS ET RESSOURCES ASSURANTIELLES ? LE RISQUE D'ACTIVITÉ ET SA COUVERTURE DANS LES ARTS

Pierre-Michel MENGER

EHESS CNRS, Paris

Désintégration du marché du travail, intégration des protections et ressources assurantielles ? Le risque d'activité et sa couverture dans les arts[*]

Pierre-Michel Menger[**]

Les économistes ont depuis longtemps vu que les contrats de travail les plus répandus, qui sont à durée indéterminée, constituent une exception de taille à l'argument théorique selon lequel, à l'équilibre, le salaire d'un actif doit, à chaque instant, refléter sa productivité. Le salaire d'un actif employé sur contrat durable n'égalise pas, à tout instant, la valeur de sa production marginale. Ainsi, l'étude des carrières salariales cherche à expliquer pourquoi, dans un emploi donné, le salaire croît avec l'âge et avec l'ancienneté, à partir des observations couramment faites sur le profil du salaire, concave à tendance croissante sur la plus grande partie du cycle de vie et décroissant en fin de période d'activité, et sur le profil de la quantité de travail offerte, concave et croissant dans les âges jeunes et décroissant par la suite. Le point essentiel est de savoir si l'évolution de la rémunération exprime l'évolution de la productivité du travailleur, à type et à contexte d'emploi constants. Si c'est le cas, il s'agira de comprendre comment la prise d'âge et l'ancienneté peuvent correspondre à une productivité croissante. Si la productivité est fonction du capital humain détenu par le travailleur, il faut vérifier si la composition de ce capital humain (le rapport entre capital général et capital spécifique, et entre les vitesses d'accumulation et de dépréciation de chacun) est telle qu'une progression salariale gagée sur l'ancienneté dans la firme exprime la hausse de la productivité individuelle.

Si, en revanche, la rémunération du cycle de vie du travailleur ne correspond pas à une évolution homologue de la productivité, il faut expliquer le décalage, à un instant donné, entre la productivité du salarié et le niveau de sa rémunération. Les modèles candidats à l'explication ne manquent pas. La théorie du salaire d'efficience[1] fait dépendre la productivité du salaire lui-même, posant que l'observation ou le contrôle de la productivité du travailleur par l'entrepreneur sont imparfaits et qu'un salaire supérieur au salaire concurrentiel (ajusté continûment à la productivité) permet à l'employeur d'inciter le travailleur à fournir le niveau d'effort souhaité, ou d'attirer les meilleurs travailleurs, ou de gérer équitablement les situations des différents travailleurs. Le modèle du contrat à paiement différé[2] fait jouer un rôle central à la stabilité de la relation contractuelle d'emploi : la productivité est supposée constante, mais le prix demandé par le salarié pour travailler devrait s'élever avec l'âge pour compenser la pénibilité croissante de l'effort consenti, et l'entreprise égalisera, dans la durée, le salaire à la valeur du produit marginal en sous-rémunérant le travailleur en première période de contrat et en le surrémunérant en seconde période, de sorte que sera versé, sur la durée cycle de vie, l'équivalent du salaire concurrentiel. Ce modèle suppose donc des relations d'emploi très stables, et conduit à forger une sorte de marché interne du travail.

Quel que soit le modèle retenu, l'argument est que le salaire est construit sur un schéma complexe de redistribution intertemporelle qui associe des mécanismes incitatifs et assurantiels. La rigidité à la baisse des salaires, quand le marché du travail se détériore, illustre l'une de ses protections assurantielles inscrites dans la relation contractuelle. Encore faut-il, pour que de tels mécanismes agissent, que cette relation contractuelle ait une étendue temporelle suffisante.

---

[*] Les données statistiques sur le régime d'assurance-chômage des intermittents du spectacle qui sont citées ici sont issues d'une recherche réalisée avec Colin Marchika, du CESTA.

[**] Centre de sociologie du travail et des arts, EHESS CNRS Paris.

[1] Voir George Akerlof et Janet Yellen (eds.), *Efficiency Wage Models of the Labor Market*, Cambridge, Cambridge University Press, 1986.

[2] Voir Edward Lazear, « Why is there mandatory retirement ? », *Journal of Political Economy*, 1979, décembre, pp. 1261-1284.

Qu'advient-il quand les contrats de travail sont aussi courts et flexibles que le veut l'axiomatique des modèles de concurrence pure et parfaite, mais, que, contrairement à ce que suggère la théorie de la segmentation et son opposition entre marché primaire et marché secondaire, les personnels embauchés sous contrats courts sont très qualifiés, autrement dit, que la grandeur travail est parfaitement divisible mais pas homogène, contrairement aux exigences de la perfection concurrentielle ?

Les arts ont développé, à l'échelle d'un secteur entier, une flexibilité contractuelle telle que les emplois peuvent durer deux ou trois heures, ou trois jours ou trois mois ou trois ans, sans procédures complexes de licenciement. L'exemple des arts du spectacle est particulièrement saisissant, puisque la fragmentation de l'emploi en contrats de courte durée et la désintégration verticale de la production s'y sont vigoureusement développés durant le dernier demi-siècle[1]. En France, depuis une vingtaine d'années, l'immense majorité des créations d'emploi du secteur a obéi à ce schéma et a transformé en quasi-norme la fragmentation de l'activité en CDD. Ceux-ci ont pour effet d'introduire dans la situation individuelle d'activité la discontinuité, les alternances de périodes de travail, d'inactivité contrainte, de recherche d'activité, de préparation à de nouveaux rôles ou modes de création, d'investissement dans de nouvelles compétences et connaissances, de gestion des réseaux d'interconnaissance et de sociabilité pourvoyeurs d'informations et d'engagements éventuels.

La valeur assurantielle du contrat de travail à horizon long se défait dans la fragmentation de l'activité en contrats courts. Ceux-ci dispersent les engagements contractuels de chaque actif sur une pluralité d'employeurs, et transfèrent une grande partie des risques d'activité et des incertitudes attachées au succès des entreprises artistiques vers les salariés, à la faveur de la conversion des coûts fixes en coûts variables, modulés sur les caractéristiques de chaque structure projet.

L'argument qui vient est : la teneur assurantielle de la relation d'emploi, qui fait défaut quand s'évanouissent et la durée longue et l'engagement mutuel et exclusif entre un salarié et son unique employeur, doit être reconstituée ailleurs, et pour couvrir un niveau de risque par définition beaucoup plus élevé.

L'analyse de la solution adoptée dans les arts du spectacle en France, celle de l'assurance-chômage des intermittents, montre que le niveau du couverture assurantielle procurée a été placé à la hauteur du risque provoqué par une flexibilité contractuelle très avancée, et qu'a été inventé ainsi un modèle de flexi-curité. Mais le comportement ce système d'imbrication de l'emploi et du chômage indemnisé montre aussi mais que la sécurisation assurantielle des trajectoires discontinues d'activité professionnelle peut, paradoxalement, exacerber les tensions de déséquilibre dans la croissance de ce marché du travail.

Cette formule de flexi-curité dans les arts ne vaut pas hors du périmètre du secteur, ni pour les activités autres que salariées, en son sein. Dans un second temps, nous examinerons comment les artistes statutairement indépendants (créateurs et auteurs non salariés) cherchent à inventer un statut salarial hybride, en demandant à faire entrer dans la définition de leur activité professionnelle assurable certains des éléments qui permettent de gérer classiquement le risque d'activité dans les métiers exercés en indépendant, à savoir la diversification des ressources du travail par le recours à la multiactivité.

"Flexi-curité" artistique

Les recherches sur la dynamique des organisations et des marchés artistiques montrent que des deux formes d'organisation, stable et permanente, d'une part, structure par projet, d'autre part, c'est la seconde qui est devenue prépondérante, qu'elle a porté la croissance du secteur et de l'emploi dans le

[1] Voir notamment ; Michael Storper « The transition to flexible specialisation in the film industry », *Cambridge Journal of Economics*, 1989, 13, pp. 273-305; Susan Christopherson, « Flexibility and adaptation in industrial relations : the exceptional case of the US media entertainment industries », *in* L. Gray, R. Seeber (eds), *Under the Stars*, Ithaca, Cornell University Press, 1996, pp. 86-112; Richard E. Caves, *Creative Industries : Contracts Between Art and Commerce*, Cambridge (Mass), Harvard University Press, 2000.

secteur, et qu'elle incarne un processus avancé de désintégration verticale de la production. Le retentissement sur la première forme d'organisation n'est pas moindre : l'intégration des multiples activités requises par les grandes productions audiovisuelles, lyriques ou théâtrales au sein d'entreprises importantes, selon le premier modèle décrit, n'est plus aisément viable hors des secteurs massivement soutenus par les aides publiques ou le mécénat privé et industriel. Et même dans la sphère de la production culturelle fortement subventionnée ou institutionnalisée, les formules organisationnelles se complexifient : musées, centres dramatiques, centres d'art contemporain, scènes nationales du spectacle vivant greffent sur leur architecture traditionnelle des relations de sous-traitance et des formules de contractualisation avec des prestataires et des professionnels autonomes, pour superposer organisation classique et organisation par projet, production interne et manifestations temporaires, production locale et co-productions en réseau : la variété et le renouvellement de l'offre culturelle passent par des hybridations de l'activité permanente et de l'initiative temporaire, et par une architecture plus mouvante des ensembles culturels.

Le principal secteur d'emploi salarié dans la production artistique, celui des arts du spectacle (arts du spectacle vivant - musique, danse, théâtre, arts de la rue, cirque -, cinéma et audiovisuel) est aussi celui qui illustre à la perfection ce mouvement de désintégration verticale et ses conséquences sur le marché de l'emploi et sur la relation contractuelle d'emploi.

L'exigence de flexibilité dans le système de production culturelle implique la disponibilité d'une importante main-d'oeuvre pour les combinaisons chaque fois changeantes de métiers, de compétences et de ressources matérielles à engager dans la réalisation d'un spectacle ou d'une oeuvre. Car l'organisation par projet, dominante dans la production artistique, conduit à des solutions (sous-traitance, embauche temporaire et contrats à court terme) qui répondent à l'obligation constante de réorganisation rapide des facteurs de production pour chaque nouvelle entreprise et à une discontinuité imprévisible dans le rythme d'activité [1]. D'où l'existence permanente de sureffectifs : bien que le niveau de ceux-ci puisse varier conjoncturellement, le déséquilibre est provoqué par le système d'organisation.

La forme d'emploi dominante qu'est le contrat court - en France, le CDD dit d'usage constant - introduit dès lors une situation d'imbrication totalement atypique entre les deux états ordinairement disjoints et opposés que sont l'activité et le chômage. L'actif employé en CDD d'usage travaille de manière intermittente : il a la faculté de contracter successivement, et parfois simultanément, avec une multiplicité d'employeurs. La relation d'emploi cesse, aussitôt accomplies la prestation ou la série de prestations répétées pour un spectacle, une émission, un tournage. Le lien de subordination du contrat de travail salarié est réputé valoir dans tous les cas, mais la multiplicité des employeurs renforce l'autonomie du travailleur, pourvu que celui-ci obtienne suffisamment d'engagements. Le risque de sous-emploi est accru tout autant, puisque le déroulement normal de l'activité d'un actif en régime de travail salarié intermittent se présente comme une succession de contrats d'emploi et de séquences de non-emploi.

Quel est l'impact du fait que la demande de travail est exprimée principalement en termes d'emplois de courte durée et d'engagements au projet ? Le tableau qui suit a été construit à partir des données de la Caisse des Congés Spectacles et porte sur l'ensemble des personnels intermittents dont les contrats d'emploi intermittent ont été déclarés à l'organisme par les salariés et leurs employeurs. Il fait apparaître la divergence entre les indicateurs d'offre et de demande. L'accroissement du nombre d'actifs employés sous CDD dans le secteur, qui est de + 89 % en dix ans (indicateur 1), s'établit à des niveaux que font aussi apparaître les recensements de population, les enquêtes sur l'emploi et les statistiques des autres organismes sociaux gestionnaires des droits des actifs. Ce taux de croissance des effectifs est très supérieur au volume d'emploi (indicateur 2) : avec une valeur de + 38 %, celui-ci a certes progressé significativement, mais bien moins vite. Dernier indicateur, le nombre de contrats connaît le taux de croissance le plus élevé, + 158 %.

---

[1] Nous avions forgé un premier cadre d'analyse dans Pierre-Michel Menger, « Marché du travail artistique et socialisation du risque : le cas des arts du spectacle », *Revue française de sociologie*, XXXII-1, 1991, pp. 61-74.

L'évolution de l'offre et de la demande de travail sous CDD d'usage dans le spectacle vivant, le cinéma et l'audiovisuel entre 1992 et 2001

	1992	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**
1. Nombre d'intermit-tents	61569	62957	68188	79855	82400	93533	99968	103996	110914	116180
Indice de croissance	*100*	*102*	*111*	*130*	*134*	*152*	*162*	*169*	*180*	*189*
2. Volume de travail en équivalents jours (en milliers)	4949	5008	5044	5416	5882	6299	6384	6401	6789	6812
Indice de croissance	*100*	*101*	*102*	*109*	*119*	*127*	*129*	*129*	*137*	*138*
3. Nombre de contrats de travail (en milliers)	466	508	580	679	768	862	929	967	1106	1204
Indice de croissance	*100*	*109*	*124*	*146*	*165*	*185*	*199*	*207*	*237*	*258*

Source : Caisse des Congés Spectacles - données exploitées par le Centre de Sociologie du Travail et des Arts
Champ : ensemble des contrats d'emploi déclarés annuellement à la Caisse des Congés Spectacles par les salariés et les employeurs du secteur des spectacles, du cinéma et de l'audiovisuel.

Le rapprochement de ces trois données aboutit à ce résultat surprenant : une demande de travail en augmentation continue est dispersée sur un nombre de professionnels et d'aspirants professionnels qui croît plus de deux fois plus vite. Cette demande de travail s'exprime en contrats dont le nombre explose, mais dont la durée moyenne se raccourcit spectaculairement : c'est la spirale d'une fragmentation croissante de l'emploi, par l'effet d'une dispersion des contrats toujours plus courts sur une variété sans cesse accrue de salariés intermittents, dont la durée moyenne d'activité cumulée sur l'année décroît irrésistiblement.

D'où un adossement croissant des salariés à l'assurance-chômage, pour se couvrir de risques croissants de sous-emploi. Le tableau ci-dessous compare les volumes annuels de temps travaillé et de temps chômé indemnisé dans le secteur des spectacles.

Temps travaillé et temps chômé et indemnisé dans l'agenda des salariés intermittents des spectacles

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
1. Volume total de jours travaillés déclarés à la Caisse des Congés Spectacles (en milliers d'équivalents jours)	5008	5044	5415	5882	6299	6384	6401	6789	6812
2. Volume total de jours de chômage indemnisés par l'Unedic (en milliers d'équivalents jours)	8594	9718	11124	12717	13922	15496	16816	17853	19881
Total 1 + 2	13602	14762	16539	18599	20221	21880	23217	24642	26693
Part du temps chômé indemnisé (2) dans le total 1 + 2	*63 %*	*66 %*	*67 %*	*68 %*	*69 %*	*71 %*	*72 %*	*72 %*	*74 %*

Sources : données Caisse des Congés Spectacle et données Unedic analysées par le CESTA
Champ : 1) salariés en emploi intermittents bénéficiaires des indemnités de congés payés de la Caisse des Congés Spectacles; 2) échantillon au 1/6ème des allocataires de l'assurance-chômage des annexes 8 et 10 de l'UNEDIC

La demande de travail, exprimée en équivalents jours, a progressé de 36 %, mais la quantité de jours chômés indemnisés a plus que doublé entre 1993 et 2001 (+ 131 %). Comment expliquer que lorsqu'il y a création d'emploi, attestée par l'augmentation de la demande de travail, il y ait simultanément augmentation du chômage indemnisé, et, fait plus remarquable encore, que cette augmentation-ci connaisse un rythme plus de trois fois et demie supérieur à celui de la demande de travail ? Comment comprendre qu'un secteur d'activité soit en expansion quand sa main-d'oeuvre passe en moyenne en situation de chômage les trois quarts du temps qui lui vaut rémunération, par les revenus du travail ou par les revenus de remplacement des allocations chômage ?

La demande de travail, exprimée en équivalents jours, a progressé de 36 %, mais la quantité de jours chômés indemnisés a plus que doublé entre 1993 et 2001 (+ 131 %). Comment expliquer que lorsqu'il y a création d'emploi, attestée par l'augmentation de la demande de travail, il y ait simultanément augmentation du chômage indemnisé, et, fait plus remarquable encore, que cette augmentation-ci connaisse un rythme plus de trois fois et demie supérieur à celui de la demande de travail ? Comment comprendre qu'un secteur d'activité soit en expansion quand sa main-d'oeuvre passe en moyenne en situation de chômage les trois quarts du temps qui lui vaut rémunération, par les revenus du travail ou par les revenus de remplacement des allocations chômage ?

Le paradoxe est si profond qu'il nourrit tous les soupçons : soupçon de précarisation délibérée orchestrée par les grandes entreprises, soupçon de gestion minutieusement calibrée de la main-d'oeuvre par les employeurs, qui planifieraient leurs dépenses annuelles en frais de personnel pour procurer à leurs salariés les temps de travail strictement nécessaires à leur entrée en chômage indemnisé; soupçon de gestion très libre de leurs temps de travail par les salariés qui, une fois assurée la perspective d'entrer en indemnisation, sauraient inventer, chacun pour son compte, une nouvelle articulation des temps sociaux, en alternant travail, loisir, régénération de soi, disponibilité mentale pour l'invention et l'inspiration, engagement bénévole dans l'action collective, travaux non rémunérés, bref sauraient entrelacer les exigences d'une économie concurrentielle, les dons et échanges d'une économie solidaire et les libertés d'un gouvernement de soi introuvables dans le salariat ordinaire.

Le soupçon n'est pas explication. Pour comprendre la si paradoxale corrélation positive entre emploi et chômage, entrons dans le lacis des imbrications entre l'emploi discontinu et le chômage insterstitiel.

Ces évolutions opèrent sur les deux versants de la relation d'emploi. Elles caractérisent certes le comportement des salariés, et l'ajustement qu'ils font entre la couverture assurantielle de leur sous-emploi et la fragmentation croissante des emplois offerts. Mais à mesure que l'intermittence devient la forme dominante d'emploi, elles caractérisent aussi, et toujours plus spectaculairement, la manière dont les employeurs disposent d'un vaste réservoir de main-d'oeuvre disponible. Quand ils embauchent pour peu de temps, les employeurs s'inquiètent en effet moins de faire retourner leurs salariés à l'inactivité, si celle-ci est incluse dans un épisode d'indemnisation, que s'ils ont affaire à un actif qui pendant le temps où il ne travaille pas, sera sans revenus, s'il n'est pas éligible à l'indemnisation. Les employeurs ont donc un intérêt direct à doter de droits à indemnisation les salariés qu'ils emploient, pour forger l'équivalent d'un contrat d'efficience. On peut voir en effet dans l'enchâssement décrit une adaptation, au cas particulier de l'emploi court et désintégré, du salaire d'efficience décrit par la théorie économique. Ici l'engagement productif du travailleur est dépendant d'une combinaison salaire - droit de tirage assurantiel, qui entre très habituellement dans la négociation des conditions de rémunération et dans la spécification de la durée ajustable des contrats d'emploi tels qu'ils sont déclarés.

Comme d'autres formes plus répandues de flexibilisation de la relation contractuelle de travail, tel l'emploi intérimaire, mais avec une "perfection" et une intensité très supérieures, le régime d'emploi intermittent s'est ainsi développé en recourant très largement à l'intervention redistributive de l'assurance-chômage. Employeurs et salariés ont appris à organiser leurs transactions dans la continuité assurantielle la plus sophistiquée, mais aussi la plus déséquilibrée. Au point que le développement conjoint de la flexibilité salariale et de la flexibilité assurantielle, tel que nous l'avons mis en évidence, s'est progressivement transformé en une relation causale : en apparaissant tout à la fois comme un mécanisme de report des risques d'emploi, d'allègement des coûts d'entretien des

carrières professionnelles et de déresponsabilisation des employeurs, le régime d'assurance-chômage spécifique a conduit les entreprises utilisatrices à exercer un droit de tirage croissant qui a conduit vers une désintégration des relations d'emploi du secteur. Il appartenait aux actifs en situation de professionnalisation confirmée, ou en espoir d'intégration, de tisser une trame de continuité d'expériences de travail, de cohérence biographique et de mélange bien ordonné de ressources, à partir de cette désintégration de la production adossée à une assurance intégratrice.

Une forme de solidarité interne s'est développée entre les salariés, et entre les salariés et leurs employeurs pour mutualiser les risques qu'engendre nécessairement l'hyperflexibilité contractuelle. Mais cette solidarité interne s'est développée et s'est "perfectionnée" *via* une solidarité externe imposée, celle qui consiste à faire endosser le déficit des régimes spécifiques de l'intermittence par l'ensemble des salariés et employeurs du secteur privé, au titre de la solidarité interprofessionnelle de l'assurance-chômage.

L'assurabilité du risque de chômage dans un système d'emploi hyperflexible

L'analyse du risque d'emploi et de sa couverture assurantielle, en régime d'hyperflexibilité contractuelle sécurisée, conduit au constat d'une inversion des signes : la couverture du risque d'emploi, telle qu'elle a été organisée, a créé les conditions de la diffusion et de l'amplification du risque. Le système d'emploi sous CDD d'usage contient et active en permanence les principes d'un déséquilibre systématique : une fragmentation et une dispersion du travail qui fait diverger systématiquement les courbes d'offre et de demande de travail; des inégalités interindividuelles de travail et de rémunération supérieures à celles observées dans tout autre régime d'emploi; une sollicitation corrélative du caractère assistantiel et redistributif du système d'assurance-chômage pour réparer les effets inégalitaires du système d'allocation des emplois et de rémunération des réputations; un exercice accru du droit de tirage sur l'assurance-chômage par les salariés les plus exposés à la fragmentation de leur agenda de travail; le brouillage des frontières entre la situation de salarié et celle d'employeur, et un recours aisé à l'auto-emploi qui peut avoir les apparences déclaratives de la légalité, sans être tenu pour une transgression immorale au regard des bonnes raisons invoquées pour se protéger de la précarité dans l'exercice de l'art.

Quant à l'assureur, ses dépenses d'indemnisation ont progressé plus rapidement que la masse salariale agrégée du travail sous CDD d'usage. Le volume total des salaires versés aux intermittents, tels qu'ils nous sont connus par les déclarations que les salariés et les employeurs font des activités et des rémunérations à la Caisse des Congés Spectacles, était, en 1992, supérieur de 110 % à celui des prestations d'assurance-chômage. En 2001, l'écart a été divisé par deux, la masse salariale totale ne dépassant plus l'indemnisation du chômage que de 56 %.

Évolution du volume de la masse salariale et du volume des prestations d'indemnisation du chômage des intermitents du spectacle

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
1. Volume total des rémunérations salariales des personnels intermittents (en millions de francs)	5273	5340	5501	6082	6609	7135	7364	7563	8344	8725
2. Volume total des prestations d'allocation chômage (en millions de francs)	2513	2502	2447	2805	3257	3647	4132	4585	4867	5576
Total 1+2	7786	7842	7948	8887	9866	10782	11496	12148	13211	14301
Rapport 2/1	0.48	0.47	0.44	0.46	0.49	0.51	0.56	0.60	0.58	0.64

Source : Caisse des Congés Spectacles (calculs du CESTA) pour les chiffres de masse salariale; Unedic, pour les dépenses d'indemnisation

Partout ailleurs, sous un autre régime d'emploi, la progression simultanée de la masse salariale et des prestations d'assurance-chômage, pour les salariés d'un secteur d'activité, serait incompréhensible. Ici, le coût assurantiel de l'activité n'est pas internalisé dans les comptes de l'emploi du secteur. Il est reporté sur les comptes généraux du régime d'assurance chômage, et il est couvert par la solidarité interprofessionnelle, puisqu'il dispose du périmètre maximal de mutualisation, alors que, ou parce qu'il est engendré par un système d'emploi d'exception dans un secteur particulier.

La question qui vient est directe : un tel risque est-il véritablement assurable ? En termes plus directement comptables, un tel risque peut-il être géré sans engendrer un déséquilibre structurel et exponentiel des comptes de l'assureur ? Mais pour déterminer de quels moyens l'assureur peut disposer pour corriger ce déséquilibre, encore faut-il déterminer ce qui est exactement assuré par l'assureur. De la réponse à cette question dépendent classiquement, dans une situation de déficit systématique d'un régime, l'imputation de la responsabilité de la dérive des coûts, le tri entre bons et mauvais comportements, l'invention des règles qui découragent les opportunismes et les déviances, les mesures de réduction des prestations ou d'accroissement des recettes, et les solutions plus radicales de redéfinition du périmètre des ayants droit. Pour déterminer ce qui est assuré, nous avons fait apparaître quatre éléments :

- le système d'assurance rend viable le système d'emploi hyperflexible : non pas simplement en indemnisant le chômage interstitiel qui est logé dans la discontinuité d'activité des salariés, mais en organisant la gestion du maintien en emploi à partir de la gestion des droits sociaux, en tenant les comptes individuels de l'activité de chaque salarié, en permettant de réduire au minimum les coûts de transaction attachés à l'embauche sous CDD d'usage, ce qui, logiquement, ne signifie rien d'autre que le transfert de ces coûts sur la gestion assurantielle. Au total, le système d'assurance rend viables la formation et l'entretien d'une main-d'oeuvre excédentaire au regard des besoins observés à chaque instant et donc en permanence sous-employée, en raison de la nature même de l'allocation totalement atomisée et fragmentée des emplois dans un système d'activité par projet : le système d'assurance-chômage prend en charge le niveau très élevé de chômage frictionnel qui, dans le régime normal d'emploi, serait considéré comme aberrant et en réalité assimilable pour l'essentiel à du chômage;

- le système d'emploi-chômage est pris dans une spirale déséquilibrante : le nombre d'employeurs s'est accru aussi vite que celui des salariés, alors que le volume de travail augmentait deux fois moins vite. L'attraction exercée par ce régime d'emploi-chômage est irrésistible : sa souplesse procédurale est sans équivalent, les coûts de la main-d'oeuvre employée sous CDD d'usage sont entièrement variables, la responsabilité de l'employeur à l'égard de l'employabilité et de la carrière de ses salariés intermittents est complètement diluée dans le bassin des centaines de milliers de transactions contractuelles annuelles; l'accès à la fonction entrepreneuriale, régulière ou occasionnelle, est aussi aisé que le décident tous les acteurs du système qui ont intérêt à voir le système d'emploi se développer;

- la relation entre l'employeur et le salarié est d'une nature toute particulière. L'un et l'autre sont incités à coopérer : l'employeur, pour préserver, à un coût imbattable (entièrement modelé sur les besoins exacts de son projet) son droit de tirage sur une réservoir de main-d'oeuvre variée, disponible et disciplinée par la situation de sous-emploi; le salarié pour négocier simultanément son salarie et son droit de tirage sur l'assurance-chômage.

- le transfert de risque sur le salarié est plus élevé que sous toute autre forme d'emploi, mais la proximité entre salarié et employeur dans leurs comportement à l'égard du risque est également plus élevée qu'ailleurs, parce que l'incertitude sur les chances de succès et de survie de l'entrepreneur se loge dans le même canevas de discontinuité et de variabilité des situations que l'activité du salarié : c'est la configuration et la dynamique instable de l'organisation par projet.

La réponse à la question posée plus haut apparaît, dès lors, simple : l'assurance-chômage offre une garantie conjointe, au salarié et à ses employeurs. Et cette garantie conjointe est traitée comme une garantie solidaire par le couple salarié - employeur qui se forme ou se reconstitue à l'occasion de chaque transaction. La flexibilité de l'allocation de travail est l'un des moyens essentiels par lesquels l'entrepreneur culturel gère son risque d'activité, la couverture assurantielle de ses salariés lui est économiquement nécessaire.

Risque, aléa moral et incitation assurantielle

L'usage le plus habituel de la flexibilité contractuelle tisse, paradoxalement, une relation de coopération entre employeurs et salariés. C'est la configuration stratégique du jeu des acteurs, dans la relation salariale adossée à la couverture assurantielle, qui fournit l'explication. Quand les salariés et les employeurs organisent leurs transactions, ils ont avantage à inclure le droit de tirage assurantiel dans le réglage des paramètres du contrat de travail. Chaque transaction opère selon deux dimensions : la rémunération du travail effectué, et l'alimentation du compte de temps travaillé du salarié, pour le qualifier à l'indemnisation. La négociation est alors plus virtuose et plus stratégique que dans l'emploi usuel. Les caractéristiques d'un emploi qui correspond au besoin de l'employeur peuvent être l'objet d'un marchandage contractuel pour être étirées ou ramassées, ou morcelées, afin que soient anticipés et incorporés le besoin et le gain de l'accès à l'indemnisation des périodes chômées.

Et la déclaration à l'assureur du résultat de cette négociation entre l'employeur et le salarié, qui s'appelle normalement leur contrat d'emploi, peut avoir des relations plus ou moins élastiques avec les coordonnées temporelles et financières de la prestation réellement effectuée. Salariés et employeurs peuvent, en effet, exploiter de multiples manières l'information privée et difficilement observable qu'ils détiennent sur leur calendrier d'embauche, sur leur plan d'activité, sur leur situation financière, sur le niveau d'effort qu'ils sont prêts à consentir, pour obtenir le meilleur rapport entre le droit de tirage sur l'indemnisation assurantielle et l'équation prix/quantité du travail qu'ils s'accordent à déclarer.

L'asymétrie d'information entre l'employeur et le salarié, d'un côté, et l'assureur, de l'autre, conduit à ce que le vocabulaire des assurances nomme des situations d'antisélection et d'aléa moral : les agents connaissent mieux que l'assureur le risque auquel ils sont prêts à se confronter, et ils peuvent, par leur comportement délibéré, créer ou augmenter le risque qu'ils demandent à l'assureur de couvrir [1]. L'asymétrie d'information et l'inobservabilité des multiples transactions contractuelles facilitent aussi le recour au répertoire des pratiques frauduleuses (arrangements déclaratifs, utilisations abusives du CDD d'usage, trafic de cachets fictifs, etc.) largement rendues publiques par les intermittents eux-mêmes lors de chaque mobilisation contre les réformes de leur système assurantiel, et qui appartiennent à une culture de «connaissance commune» dans ce milieu professionnel.

L'important est ici de noter que le comportement des agents ne serait pas tel si la généralisation de la forme de production culturelle qu'est l'organisation par projet ne constituait pas la matrice même des situations d'aléa moral ou d'opportunisme contractuel. C'est la configuration même de la relation d'emploi, en tant qu'elle co-détermine le comportement du salarié et de l'employeur, qui est génératrice d'un avantage informationnel maximal sur l'assureur : le salarié et l'employeur s'engagent dans une coopération stratégiquement avantageuse pour rechercher conjointement le meilleur parti à tirer de la flexibilité qui est requise, tout en se couvrant au mieux, conjointement, des risques qu'elle engendre. Pour atténuer les conséquences négatives de l'asymétrie d'information, et pour créer les conditions d'un gestion efficace du risque qu'il a vocation à couvrir, l'assureur doit pouvoir inciter les agents à se comporter "loyalement". Si c'est la transaction contractuelle qui est le cadre générateur du risque de chômage, mais aussi des arrangements qui peuvent l'augmenter, il serait logique que les deux parties du contrat soient également incitées à la responsabilisation. Or le dispositif d'incitation, dans l'assurance-chômage des intermittents, ne concerne, jusqu'ici, que le salarié, à travers le système complexe de règles (admission, décalage, franchise, plafonnement, annuité, etc.) qui avait été conçu pour singulariser l'indemnisation des personnels éligibles, sans remettre en cause l'architecture générale du régime d'assurance-chômage, et qui a été progressivement réaménagé dans un double objectif : réduire l'avantage comparatif de ce régime particulier, et réduire les possibilités de

[1] Comme l'écrit Pierre-André Chiappori, « la malédiction de l'assurance est qu'elle tend, par nature, à créer des incitations inverses à ses objectifs : l'existence même d'une couverture diminue en proportion l'intérêt qu'ont les agents à réduire le risque couvert ». P.-A. Chiappori, « Les dilemmes de l'offre d'assurance », dans François Ewald et Jean-Hervé Lorenzi (sous la direction de), *Encyclopédie de l'assurance*, Paris, Economica, 1998, p. 1037. Du même auteur, voir aussi *Risque et assurance*, Paris, Flammarion, 1996.

comportement stratégique. Pour l'heure, l'employeur ne connaît, quant à lui, qu'une seule règle, dans sa relation avec l'assureur, celle de régler les cotisations correspondant aux emplois qu'il déclare. Et il bénéficie à plein du report sur les comptes de l'organisme assureur de l'intégralité des coûts élevés de transaction liés à la gestion assurantielle de l'emploi intermittent, alors que c'est l'imbrication emploi rémunéré-chômage indemnisé qui lui garantit, au meilleur prix, la quantité et la qualité nécessaires de main-d'oeuvre employables.

L'incitation assurantielle la plus efficace n'est pas l'appel répété à la loyauté et à la sincérité des pratiques, sorte d'incantation pieuse et faussement naïve. S'agissant des employeurs, s'ils créent le risque en émettant leur demande d'emploi sous CDD, ils peuvent être plus efficacement incités par l'introduction du mécanisme assurantiel classiquement employé dans un tel contexte d'aléa moral, la différenciation tarifaire, qui proportionne la contribution de l'employeur au niveau du risque couvert, et, ajouterons-nous ici, au niveau de couverture des coûts de transaction engagés par l'assureur et économisés par l'employeur, pour faire fonctionner le système d'emploi-chômage. Une autonomie consolidée du régime suppose, en d'autres termes, une internalisation franche, et équitablement répartie[1], du coût assurantiel de l'emploi hyperflexible.

Les professions culturelles dans les protections et les fragmentations du salariat

La croissance de l'emploi artistique et culturel, en France comme dans les autres économies développées, est déséquilibrée (Menger, 1999) : les effectifs augmentent plus vite que la demande de travail. Le cas des salariés intermittents est spectaculaire, mais il surligne une tendance à l'oeuvre dans tout le secteur des arts. Les tableaux suivants, dont les données proviennent des deux derniers recensements de la population française par l'INSEE, font apparaître quatre traits essentiels : le reflux du salariat public statutaire, la montée du temps partiel, l'augmentation des contrats courts, la progression de la multiactivité.

Les actifs dans les professions culturelles selon le statut d'activité et selon la forme d'emploi en 1990 et 1999

Catégories de professions culturelles	Nombre d'actifs		Taux de croissance 1990-1999	Proportion de non salariés		Proportion de salariés du public	
	en 1990	en 1999		en 1990	en 1999	en 1990	en 1999
Professions littéraires	**45 996**	**56 555**	**+ 23 %**	**13,2 %**	**19,3 %**	**9,3 %**	**2,8 %**
- Auteurs littéraires, scénaristes, dialoguistes	5 592	6 550	+ 17,1 %	59,5 %	71,7 %	1,5 %	0,6 %
- Journalistes, cadres de l'édition	40 404	50 005	+ 23,8 %	6,8 %	12,4 %	10,4 %	3,2 %
Professions des arts plastiques et des métiers d'art	**101 070**	**119 562**	**+ 18,3 %**	**43,2 %**	**42,7 %**	**1,3 %**	**1 %**
Métiers d'art	27402	28 373	+ 3,5 %	38,1 %	44,6 %	2,4 %	2,1 %
Photographes	13 149	16 353	+ 24,4 %	48,2 %	58,3 %	1,5 %	0,6 %
Artistes plasticiens	19 776	17 574	- 11,1 %	80,5 %	77,8 %	0,2 %	0,2 %
Stylistes décorateurs	40 743	57 262	+ 40,5 %	26,8 %	26,4 %	1,1 %	0,8 %

[1] Les partenaires sociaux ont décidé, en 2002, de doubler le montant des cotisations d'assurance-chômage des employeurs et des salariés relevant des annexes 8 et 10. Des gains en recettes ont été réalisés par le régime, à partir de 2003. Mais appliquée uniformément, une majoration des cotisations ne procure aucun véritable gain en responsabilisation effective et constitue avant tout un "choc" à absorber sectoriellement, sans que l'équation du déficit des comptes assurantiels soit résolue.

Professions de l'audiovisuel et du spectacle	**93 116**	**127501**	**+ 36,9 %**	**26,6 %**	**22,2 %**	**12,5 %**	**2 %**
- Artistes des spectacles	35 616	54 795	+ 53,8 %	15,3 %	16,7 %	5,3 %	0,1 %
- Cadres, techniciens et ouvriers des spectacles	57 500	72 706	+ 26,4 %	33,7 %	26,3 %	16,9 %	3,4 %
Cadres et techniciens de la documentation et de la conservation	**32 116**	**25 881**	**- 19,4 %**	**0 %**	**0 %**	**77,2 %**	**65 %**
Professeurs d'art (hors établissements scolaires)	**23 740**	**33 932**	**+ 42,9 %**	**24,6 %**	**17 %**	**0,1 %**	**0,1 %**
Architectes	**33 888**	**29 770**	**-12,2 %**	**71,5 %**	**76,4 %**	**1,1 %**	**1,1 %**
Ensemble des professions culturelles	**329 926**	**393 201**	**+ 19,2 %**	**31,7 %**	**30,2 %**	**12,8 %**	**5,7 %**
Ensemble de la population active	**22 070 330**	**23 050 566**	**+ 4,4 %**	**14,4 %**	**11,7 %**	**28,7 %**	**26,6 %**

Source : recensements de la population Insee / Dep
Champ : population active (exploitation du recensement par sondage au quart)

Catégories de professions culturelles	Proportion de salariés du privé		Proportion de salariés à temps partiel		Proportion de salariés en contrat à durée déterminée	
	en 1990	en 1999	en 1990	en 1999	en 1990	en 1999
Professions littéraires	**77,5 %**	**77,9 %**	**14 %**	**17 %**	**6 %**	**17 %**
- Auteurs littéraires, scénaristes, dialoguistes	39 %	27,7 %	25 %	26 %	10 %	18 %
- Journalistes, cadres de l'édition	82,8 %	84,4 %	12 %	16 %	6 %	11 %
Professions des arts plastiques et des métiers d'art	**55,5 %**	**56,3 %**	**11 %**	**14 %**	**13 %**	**19 %**
Métiers d'art	59,5 %	53,3 %	6 %	8 %	11 %	13 %
Photographes	50,3 %	41,1 %	11 %	14 %	17 %	23 %
Artistes plasticiens	19,3 %	21,9 %	17 %	17 %	10 %	26 %
Stylistes décorateurs	72,1 %	72,8 %	12 %	15 %	13 %	20 %
Professions de l'audiovisuel et du spectacle	**60,9 %**	**75,8 %**	**35 %**	**35 %**	**29 %**	**57 %**
- Artistes des spectacles	79,4 %	83,2 %	49 %	44 %	30 %	68 %
- Cadres, techniciens et ouvriers des spectacles	49,4 %	70,3 %	26 %	28 %	27 %	48 %
Cadres et techniciens de la documentation et de la conservation	**22,8 %**	**35 %**	**23 %**	**22 %**	**6 %**	**14 %**
Professeurs d'art (hors établissements scolaires)	**75,3 %**	**82,9 %**	**46 %**	**47 %**	**16 %**	**29 %**
Architectes	**27,3 %**	**22,5 %**	**6 %**	**7 %**	**12 %**	**16 %**
Ensemble des professions culturelles	**55,5 %**	**64,1 %**	**21 %**	**24 %**	**16 %**	**33 %**
Ensemble de la population active	**56,9 %**	**61,7 %**	**12 %**	**18 %**	**10 %**	**15 %**

Source : recensements de la population Insee / Dep
Champ : population active (exploitation du recensement par sondage au quart)

Ensemble, ces quatre traits pourraient suggérer que le marché de l'emploi culturel s'apparente à un marché secondaire d'emplois de moindre qualité, plus exposés à la flexibilité précarisante. Pourtant, les effectifs y ont augmenté rapidement, et, paradoxalement, beaucoup plus vite là où ces diverses caractéristiques étaient les plus présentes, et le taux de diplômés d'une formation supérieure a progressé plus rapidement que dans l'ensemble de la population active. Quel est le sens de la causalité ? L'attrait pour les professions artistiques, pour ses risques et ses gratifications, est-il tel que

les aspirants professionnels, affluant en grand nombre, acceptent plus aisément des conditions d'emploi instables, et a fortiori quand le marché du travail est, dans son ensemble, dégradé par un taux élevé de chômage et de sous-activité ? Ou bien les professionnels de la culture savent-ils, mieux que d'autres, construire des systèmes personnels et collectifs de protection contre les risques d'activité, et organiser une professionnalisation atypique dans ces métiers où la réussite est, par essence, incertaine, et où la pratique de la fragmentation de l'activité entre plusieurs fonctions et plusieurs rôles professionnels est établie de longue date ? Dans ce dernier cas, les employeurs, privés, publics ou majoritairement subventionnés par des fonds publics, ne sont-ils pas tout disposés à tirer parti de cet activisme individuel pour ne contribuer que très marginalement à la couverture de la prise de risque de ceux qu'ils salarient fragmentairement et discontinûment ? Mais quel système d'emploi peut demeurer viable en répartissant ainsi la charge des risques ?

À ces questions, une réponse a souvent été cherchée par les artistes dans la revendication d'un statut professionnel. En matière de statut, le droit du travail ne connaît qu'une distinction binaire entre salariat et non-salariat, et, sur cette base, la statistique publique qui décrit l'état professionnel des actifs ne manie pas de distinction plus différenciée que celle qui sépare, au sein du salariat, les salariés du secteur privé de ceux du secteur public (avec ses quatre ensembles). Que signifie alors un statut d'artiste ? La revendication statutaire est une revendication de sécurité professionnelle, qui lèverait simultanément les contraintes attachées, respectivement, à la situation de salarié (la subordination dans l'emploi) et à celle d'indépendant (le risque d'activité inassurable). L'idéal d'un "statut professionnel" peut-il constituer un socle de convergence naturelle des aspirations de ces deux catégories d'artistes ?

Socialiser le risque en dépassant l'opposition statutaire entre le salariat et le travail indépendant ?

Pour couvrir leurs membres contre le risque de sous-activité, les mondes de l'art disposent de deux moyens. L'un est sous le contrôle des individus : il les conduit à diversifier leurs activités et leurs ressources tant que la réussite dans l'activité artistique de vocation ne suffit pas à leur procurer une réelle autonomie financière. L'autre est d'ordre collectif : il repose sur des aides publiques et sur des revenus de transfert, de complément et de remplacement. Ces deux moyens deviennent d'autant moins séparables que le droit, avec ses effets sur les mécanismes assurantiels de la protection sociale des travailleurs, désigne les frontières entre les statuts d'activité comme une possible variable d'ajustement.

La législation française a cherché à reconnaître les caractéristiques particulières du travail artistique au regard du droit du travail et de la protection sociale, en adoptant une série de dispositions dérogatoires. Les unes visent à reconnaître les particularités organisationnelles de l'emploi salarié flexible à employeurs multiples (celui, étudié plus haut, des intermittents). Les autres font bénéficier de protections sociales voisines de celles des salariés les créateurs reconnus professionnels, dans les professions littéraires et dans les arts plastiques, où ils sont très majoritairement des non salariés.

Dans ce dernier cas, en effet, le code français de la sécurité sociale, en rendant obligatoire l'affiliation au régime général de sécurité sociale, a étendu la protection sociale du régime général des salariés aux artistes auteurs d'oeuvres littéraires et dramatiques, musicales et chorégraphiques, audiovisuelles et cinématographiques, graphiques et plastiques, et photographiques. Le droit de la protection sociale opère ainsi un bond plus audacieux que le code du travail par-dessus la barrière statutaire qui sépare le salariat de l'indépendance, mais il le fait pour couvrir les risques sociaux (maladie, maternité, invalidité, décès; famille; vieillesse) et non le risque de défaut d'activité. C'est là la limite de la double fiction qui 1) assimile ces artistes à des salariés, et leurs revenus, par reconstitution, à un salaire brut constituant l'assiette des cotisations, alors qu'au regard du droit du travail, ces professionnels exercent en indépendants (artisans, commerçants ou libéraux), 2) assimile les "diffuseurs" des oeuvres d'art à des employeurs ayant à s'acquitter de l'équivalent des cotisations

patronales (d'un niveau très réduit au regard des cotisations patronales de l'emploi salarié général), sans que ces diffuseurs exercent en rien les responsabilités attachées à la qualité d'employeur[1].

D'un côté, donc, la relation salariale d'emploi entre employeur et artiste est établie, par présomption légale, pour les artistes interprètes du spectacle, et elle leur procure une couverture de tous leurs risques sociaux, à l'égal de tous les salariés, mais avec des dispositions particulières, et plus favorables, en matière d'assurance-chômage. De l'autre côté, la qualité de salarié est fictivement attribuée à l'autre grande catégorie d'artistes, les auteurs, indépendants, et celle d'employeur à leurs éditeurs et galeristes, pour garantir à ces artistes les droits à prestations sociales des salariés, mais non les droits spécifiques attachés au travail salarié et au risque d'emploi salarié, tels que l'assurance-chômage, le droit à la formation, le droit aux congés payés.

Quelle définition de l'activité, et du risque d'activité, peut justifier le déverrouillage de la distinction juridique fondamentale entre salariat et indépendance ? Deux arguments ont été avancés. L'un s'appuie sur la moindre différenciation des secteurs artistiques et sur le diagnostic d'une imbrication croissante de la production d'oeuvres et de celle de services. Les pratiques créatrices évoluent, et les expérimentations pluri- et transdisciplinaires se développent : ainsi, dans les arts plastiques, de nouveaux schémas de production ont émergé, sur le modèle de l'organisation par projet des arts du spectacle[2]. Pour certains, une transformation complète de la qualification des actes de travail artistique se justifierait désormais, sans considération pour les caractéristiques particulières des différents régimes juridiques attachés à chaque type de création. Ce qui supposerait un remaniement profond et simultané des droits du travail et de la propriété littéraire et artistique, sans qu'il soit établi que l'un et l'autre de ces codes juridiques seraient devenus impuissants à incorporer les innovations esthétiques disciplinaires ou multidisciplinaires, ni que les mondes professionnels concernés seraient très majoritairement prêts à considérer que leur identité propre gagne à être sacrifiée dans un rapprochement des statuts.

L'autre argument souligne que l'artiste auteur (écrivain, plasticien, compositeur) est, de plus en plus fréquemment, un prestataire de services (vacations d'enseignement, animations, lectures, interventions, missions de conseil et d'expertise, collaborations à des projets pluridisciplinaires artistiques, culturels, urbains, architecturaux, etc.) autant qu'un créateur d'oeuvres. Cet argument, qui n'est pas nouveau[3], désigne l'un des ressorts de la socialisation du risque professionnel dans les activités artistiques, avec ses conséquences sur la démographie professionnelle. Autant que le volume croissant des investissements publics dans la production culturelle, les formes d'intervention appariées aux nouvelles modalités de création ont eu des effets démultiplicateurs sur l'offre artistique. Les projets culturels sont mis en oeuvre par une population de plus en plus nombreuse de décideurs publics

---

[1] Par diffuseurs, il faut entendre l'ensemble des personnes physiques (particuliers) et morales (entreprises, collectivités publiques, Etat, associations, etc) qui, de manière permanente ou occasionnelle, procèdent à la diffusion ou à l'exploitation commerciale des oeuvres d'art originales (vente en galerie, en enchères publiques, en boutique d'antiquaire, reproduction, édition d'art, etc.). Un récent rapport de Michel Raymond et Serge Kancel, *Le droit de suite et la protection sociale des artistes plasticiens*, établi pour le ministère de la Culture en 2004, fait le point sur les modes de rémunération et de couverture sociale des artistes auteurs.

[2] Raymonde Moulin décrit ainsi cette évolution :

« Le nouveau schéma de production implique qu'un producteur, public ou privé, ou encore des producteurs associés accordent à un artiste les moyens financiers nécessaires à la réalisation d'un projet, qu'il s'agisse d'installations monumentales, d'installations vidéo, de vidéo-performances, de photographies ou de peintures de très grand format, etc. . En France, les pouvoirs publics et de rares fondations ont assuré jusqu'à récemment l'essentiel des moyens de production en faisant réaliser à leurs frais, dans les centres d'art ou dans certains musées, des oeuvres à usage public exclusif, dans la mesure où elles sont peu compatibles avec des espaces domestiques. De plus en plus souvent, les galeries promeuvent ces nouvelles formes d'art, substituant ainsi la fonction de production à celle d'intermédiation. » Raymonde Moulin, *Le marché de l'art*, Paris, Flammarion, 2003, pp. 144-145.

[3] Il apparaissait déjà comme l'un des élements de préconisation dans un rapport de Jean Cahen-Salvador, *Pour une nouvelle condition de l'artiste*, Paris, La Documentation française, 1978.

et para-publics, au service d'objectifs qui placent la production artistique et culturelle au foyer de nombreuses déclinaisons socio-culturelles, éducatives et urbaines des politiques locales[1].

Intervenant en faveur de la création, l'Etat et les collectivités locales ont, principalement à partir des années 1980, cherché à stimuler l'offre artistique et à améliorer la condition des artistes, en développant des marchés subventionnés de la production d'oeuvres, et en développant simultanément un marché de prestations de services. Les deux marchés interagissent comme des vases communicants : les artistes qui accèdent au premier de ces marchés peuvent y trouver le levier d'une carrière indépendante et les ressources principales ou adjacentes de leur activité créatrice, mais ils sont beaucoup plus nombreux à n'obtenir que trop discontinûment des commandes et des achats publics de leurs oeuvres, et à recourir au second marché, celui des prestations de service, pour soutenir leur travail de vocation.

Les aides directes (bourses, subventions, achats d'oeuvres, commandes, contrats d'artistes en résidence, etc) paraissent invariablement rationnées quand le nombre de candidats augmente plus vite que les bénéficiaires. Pourtant, ce rationnement est de moindre intensité sur le marché des emplois adjacents et de la prestation de services, dès lors que les contrats de prestation et les emplois sont divisibles en petites quantités accumulables, à l'image des contrats d'emploi intermittent.

Par la revendication d'une sécurisation juridique et socio-économique du régime d'activité artistique, il s'agit, par conséquent, d'abaisser le degré de concurrence interindividuelle dans l'accès aux ressources de transfert, en élargissant la définition du travail artistique et des ressources qui qualifient à l'attribution des droits sociaux les plus étendus.

On voit ici se dessiner une boucle d'autorenforcement : la demande sociale de contrepartie assurantielle est destinée à couvrir les risques d'activité provoqués par la spirale de la croissance déséquilibrée des effectifs de professionnels. Améliorer la condition de l'artiste, notamment par le déploiement d'un marché de services procurant des compléments de revenus, enclenche une demande visant à incorporer ces pratiques adjacentes dans une définition élargie de l'activité créatrice, qui légitimera une revendication de professionnalisation extensive et suscitera une démographie professionnelle plus poreuse.

Une pièce manquante du système de relations professionnelles

Les dispositifs juridiques et assurantiels qui encadrent la professionnalisation des artistes sont sélectivement protecteurs. La couverture sociale qui est procurée aux auteurs et créateurs par les deux organismes gérant leur sécurité sociale - l'Agessa dans le cas des auteurs, la Maison des artistes dans le cas des plasticiens - n'intervient qu'à partir d'un seuil de professionnalité déterminé, et sur la base d'une contributivité destinée à assurer l'autonomie financière de ce régime particulier. Sachant que de tels régimes, à partir de leur mise en place, n'atteignent leur maturité, en termes de composition démographique et d'équilibre entre cotisations et prestations, qu'au bout d'une quarantaine d'années, et sachant que la croissance de la population professionnelle couverte a été rapide dans les deux dernières décennies, il faut s'attendre à voir le régime de protection sociale des artistes auteurs se déséquilibrer inéluctablement dans les décennies à venir[2].

Le second dispositif inclut la couverture du risque de chômage, mais pour les seuls artistes interprètes et pour les personnels techniques et administratifs employés sous CDD d'usage dans le secteur des spectacles. Mais, comme nous l'avons indiqué plus haut, le niveau et la sélectivité de cette protection sont en question depuis à peu près aussi longtemps que le régime d'assurance-chômage particulier des professions du spectacle a vu son rôle assurantiel s'étendre. Le volume total des revenus de remplacement procurés par les indemnités de chômage a augmenté aussi vite qu'ont

[1] Pour une analyse d'ensemble de la politique culturelle française contemporaine, voir Philippe Urfalino, *Invention de la politique culturelle*, Paris, Hachette Pluriel, 2004.
[2] Voir M. Raymond et S. Kancel, 2004, *op. cit.*.

progressé les dépenses culturelles publiques créatrices d'emploi fragmenté, d'une part, et que se sont développées les réorganisations du secteur marchand autour d'une externalisation des coûts fixes de main-d'oeuvre, d'autre part.

Dans le fonctionnement actuel du second dispositif, et dans l'évolution probable du premier, il existe un point aveugle, qui explique en grande partie les dérives des comptes assurantiels. Ce point aveugle est le défaut de responsabilité des employeurs. Les dispositifs de protection sociale et de sécurisation professionnelle dans les arts, si audacieux soient-ils, demeurent déséquilibrés par l'incomplétude intrinsèque de la relation professionnelle. Si elle est juridiquement configurée, par le droit du travail et celui de la sécurité sociale, cette relation n'est pas assurantiellement constituée : l'engagement de responsabilité de l'employeur fait largement défaut. Pourquoi ? Tant que la configuration des relations d'emploi et des transactions avec les artistes est aussi spectaculairement flexible, et qu'elle permet de moduler intégralement les coûts de main-d'oeuvre, les employeurs et les entrepreneurs n'ont aucun intérêt à se placer ailleurs qu'aux côtés de leurs salariés et contractants pour défendre ensemble un système dont les coûts de fonctionnement peuvent être reportés sur des organismes tiers, tout particulièrement pour ce qui concerne le risque le plus dommageable et le plus coûteux, le risque de chômage.

Le défaut de responsabilité des employeurs a un corrélat essentiel : la position paradoxale de l'acteur public dans l'organisation du dispositif de protection sociale et assurantielle. L'Etat et les collectivités territoriales sont à l'origine d'une part considérable des financements d'appui et souvent des investissements principaux dans la création artistique et dans l'emploi culturel, mais ne sont pas, dans la plupart des cas, les opérateurs directs : associations et établissements culturels de diverse nature juridique agissent comme les employeurs constitués et, tout comme les employeurs du secteur marchand, limitent leur responsabilité à l'allocation des contrats d'emplois parcellisés et des protections sociales afférentes. Les "employeurs" qui agissent par délégation détiennent ainsi chacun une part très réduite ou infime de responsabilité sur le comportement d'ensemble du système d'emploi et sur la régulation du marché du travail des artistes. Atomes décideurs face à des artistes avec qui ils nouent des liens structurellement faibles, ils n'exercent aucune responsabilité dans la structuration du marché du travail, ni par la nature de leurs engagements contractuels, fragmentés, ni par la coordination de leurs comportements quant à la régulation des accès à l'emploi ou aux ressources de transfert.

Mais, par agrégation des financements dont chacun est comptable, et des décisions de chacun, qui sont génératrices de projets et d'emplois discontinus, cette multitude d'employeurs et d'acheteurs de services artistiques détient collectivement un pouvoir considérable d'action et oriente tout le comportement de ce marché du travail. Dans le même temps, c'est bien l'acteur public qui, en tant que législateur, financeur et garant de l'équilibre des comptes sociaux, fixe les conditions de viabilité du système d'activité. Mais dans le cas des intermittents, l'Etat et les collectivités locales ont su tirer parti, depuis les années 1980, d'une forme de subventionnement indirect ou passif qui abondait leurs propres investissements dans la production culturelle et qui, dès le milieu des années 1980, valut à l'Unedic le titre et la réputation de premier mécène culturel de France. Et, pour financer la contrepartie assurantielle de cette politique d'offre fortement irrigatrice d'emplois fragmentés, ce sont les salariés et les employeurs de tout le secteur privé de l'économie, qui, en leur qualité de contributeurs au régime d'assurance-chômage, de gestionnaires de son fonctionnement paritaire et de garants de sa viabilité financière, ont jusqu'ici couvert le déficit structurel du régime spécifique d'assurance-chômage, en finançant, au titre de la solidarité interprofessionnelle, les sept huitièmes de ses dépenses d'indemnisation.

Conclusion : l'imputation du risque dans le travail créateur

Réinternaliser les comptes assurantiels de l'emploi culturel suppose de définir ce qu'est une croissance culturelle soutenable. La stimulation de l'innovation conduit à multiplier les soutiens aux jeunes talents à découvrir et à promouvoir, alors que le caractère soutenable de cette croissance impose d'équilibrer respectivement les comptes des risques pris les artistes, ceux de la mutualisation des

protections sociales revendiquées par ces actifs atypiques, et ceux des investissements collectifs dans la production des différents biens publics.

Il faut, pour conclure, reposer la question du risque d'activité dans les activités créatrices. Drèze[1] remarque que dans le cas des professions indépendantes, la distinction entre incertitudes économiques endogènes et exogènes n'est pas aisée à établir, et qu'un chanteur peut s'assurer contre le cancer de la gorge, mais pas contre l'hostilité du public ou contre les modes favorisant de nouveaux styles musicaux.

La concurrence interindividuelle est un principe structurant des trajectoires professionnelles dans les métiers de création : la valeur de l'activité (oeuvre, prestation) n'y est pas mesurable directement, en termes absolus, mais seulement par comparaison relative, et par hiérarchisation. Des écarts de réputation résultent à chaque moment de la cotation de la valeur des artistes par le marché et par les taste-makers (critiques, experts, professionnels du secteur), et ces écarts organisent la distribution des positions individuelles sur le marché des emplois comme sur le marché des oeuvres. Si le monde professionnel des arts est dès lors profondément inégalitaire, il n'est pourtant pas aisé de déterminer lesquelles de ces inégalités de réussite résultent de facteurs de risques qui légitiment une protection sociale et économique particulière, et lesquelles sont le produit des mécanismes ordinaires de concurrence et de sélection qui s'appliquent logiquement aux candidats à la professionnalisation sur un marché principalement réputationnel.

Pour un artiste ou un professionnel présent sur un marché réputationnel, le risque de sous-emploi sera tenu pour exogène, s'il est provoqué par des facteurs externes : la sous-activité et le manque de réussite professionnelle doivent être attribués à une demande insuffisante pour le genre de talent et d'aptitudes dont l'artiste est détenteur. Dans ce cas, ce sont la demande, les consommateurs, et les employeurs qui relaient les préférences de ceux-ci, qui seront rendus responsables du défaut d'emploi. Dans une société idéale, telle que l'imaginent volontiers les artistes, la formation des préférences ne serait pas faussée par des biais de marché, de manipulation des préférences de formatage des goûts[2]. Plutôt que d'invoquer le complot cynique des faiseurs de succès, il suffirait, pour accréditer cette conception du risque exogène, de remarquer que les facteurs du talent et de l'aptitude ou de la compétence ne sont pas eux-mêmes définissables ni mesurables hors de toute référence aux déterminants de la concurrence par l'innovation. Dans les phases d'expansion soutenue des mondes de l'art et des industries de loisir et de divertissement, l'intensité de la concurrence accroît la recherche et la production d'innovations ou, à tout le moins, la différenciation entre des oeuvres et des produits prototypiques. Elle exploite et stimule la demande de nouveauté du consommateur : les spécifications du talent artistique se modifient à mesure qu'elles incorporent de nouvelles caractéristiques issues des innovations réussies, et qu'elles valorisent de nouvelles qualités de l'invention artistique telles que les distinguent les organisations et les critiques et experts en cotation réputationnelle.

L'hypothèse inverse est que le risque est endogène : le défaut d'emploi proviendrait de l'insuffisance de talent ou d'aptitude de l'artiste, sous des règles données de concurrence entre les artistes. Dans ce cas, il faut encore s'assurer de l'efficacité du système d'évaluation des talents. Mais après tout, les mondes artistiques passent leur temps à soupeser, trier, sélectionner tous ceux qui se pressent à l'entrée. Le recours à l'emploi le plus flexible a l'avantage considérable d'alléger les coûts du tri, mais aussi d'en diluer les effets. Dans de nombreux métiers du spectacle, le tri ne se fait pas simplement par les épreuves du parcours de formation, mais aussi et, parfois essentiellement, sur le tas, quand il faut apprendre le métier dans la pratique. Or l'apprentissage sur le tas est aussi, pour l'artiste, l'apprentissage des mille et une solutions de l'insertion professionnelle fragmentaire. Il n'y a pas d'épreuve décisive de recrutement par un employeur unique pour un emploi durable : l'évaluation, et l'auto-évaluation, se diluent au gré des opportunités de travail plus ou moins rémunérées. Alors que

---

[1] Jacques Drèze, « Human Capital and Risk-bearing », repris in *Essays on Economic Decisions under Uncertainty*, Cambridge, Cambridge University Press, 1987, pp. 347-365.

[2] Voir à ce sujet Pierre-Michel Menger, « Talent et réputation. Ce que valent les analyses sociologiques de la valeur de l'artiste, et ce qui prévaut dans la sociologie beckerienne », in A. Blanc et A. Pessin (dir.), *L'art du terrain. Mélanges offerts à H. Becker*, Paris, L'Harmattan, 2004, pp. 104-161.

les barrières à l'entrée peuvent être considérablement abaissées, ce sont les barrières à la sortie qui se constituent.

L'entrée dans les professions artistiques est, en effet, d'autant plus aisée que l'emploi est alloué par contrats courts, et par fragmentation entre de multiples employeurs, ou que l'activité est indépendante, et dépourvue de conditions formelles d'exercice, à la différence de ce qui a cours dans les professions libérales à monopole statutaire d'exercice. Mais l'ancrage dans la profession, s'il est bousculé par une concurrence interindividuelle rapidement grandissante, devient aussi beaucoup plus difficile, et met en pleine lumière les éléments de risque des carrières artistiques. Le risque ne tient pas seulement aux ressorts profonds de l'activité artistique - les ressorts de l'incertitude intrinsèque du cours non routinier, exploratoire, du travail créateur et de l'incertitude quant à la réception publique de l'oeuvre ou de la performance. Le risque tient aussi au déséquilibre qu'engendre une offre de travail en augmentation beaucoup plus rapide que la demande : ce risque est en partie masqué par le comportement du système d'emploi et par l'imbrication croissante des marchés où exercent les professionnels occupés à gérer leur risque de leur activité de vocation par la diversification de leurs activités de complément. Le secteur où le déséquilibre est le plus fort est en effet celui dans lequel le chômage passe uniquement pour une conséquence naturelle de l'organisation discontinue de l'activité et de l'alternance entre périodes d'activité et périodes d'inactivité qu'impliquerait la production par projet. Or le niveau de sous-activité ne fait que s'aggraver à mesure que les effectifs augmentent : à un chômage frictionnel se superpose un chômage d'excès d'offre, qui démultiplie le risque habituellement attaché à une organisation flexible de l'emploi et de l'auto-emploi.

APPORTS ET LIMITES DE LA RÉFÉRENCE ASSURANTIELLE POUR LIRE L'ÉTAT SOCIAL : L'EXEMPLE DU FINANCEMENT DE LA PROTECTION SOCIALE

Christophe RAMAUX

MATISSE, CNRS - Université Paris 1

Apports et limites de la référence assurantielle pour lire l'État social : l'exemple du financement de la protection sociale

Christophe Ramaux[*]

1. Introduction. L'Etat social : une révolution qui n'a pas sa théorie

Avec l'Etat social, le XX[e] siècle nous a finalement légué une révolution. Une révolution inachevée sans doute, mais non moins réelle. Pour s'en convaincre, il suffit de penser à l'importance des quatre piliers de l'Etat social que sont la protection sociale, les services publics, le droit du travail et les politiques économiques de soutien à l'activité et à l'emploi.

Ces quatre piliers ont été fortement déstabilisés suite au tournant libéral opéré à partir du début des années 1980. L'Etat social n'en demeure pas moins d'actualité pour trois raisons.

En premier lieu, parce qu'en dépit des assauts répétés du libéralisme, il existe toujours bel et bien. Preuve qu'ils jouent un rôle à bien des égards irremplaçable, ses quatre piliers ont ainsi été plus écornés que mis à bas au cours des vingt dernières années. Des exemples ? En dépit des réformes libérales du système de protection sociale, plus de 35% du revenu disponible des ménages, en France, est constitué de nos jours de prestations sociales. Une proportion énorme si on songe qu'au début du XX[e] elle atteignait péniblement 1%. Une proportion qui a continué à augmenter sensiblement au cours des vingt années puisqu'elle est passée de 30% en 1981 à 36% en 2002[1]. En dépit de sa flexibilisation incontestable, approfondie récemment par la remise en cause du « principe de faveur », le droit du travail continue, de même, à structurer profondément les relations d'emploi et de travail, sans qu'on perçoive d'ailleurs comment il pourrait en être autrement. La remise en cause, bien réelle, des services publics, n'a pu empêcher que la part des « prélèvements obligatoires » dans les pays de l'OCDE soit plus élevé aujourd'hui qu'au début des années 1980[2]. En France, la part des emplois de la fonction publique est même plus élevée aujourd'hui que dans les années 1970[3]. Quant aux politiques économiques de soutien à l'activité et à l'emploi, les Etats-Unis les utilisent toujours abondamment. Avec des résultats finalement plutôt probants si on songe aux piètres performances enregistrées en Europe, où leur remise en cause a au contraire été systématique.

Cette dernière remarque permet d'introduire à la seconde raison qui fonde l'actualité de l'Etat social. L'application des préceptes libéraux, on l'a dit, n'est pas parvenue à mettre à bas l'Etat social, même si des évolutions contrastées ont en fait été enregistrées selon les pays et selon chacun des quatre piliers recensés (les Etats-Unis et la Grande-Bretagne, par exemple, ont largement préservé leur capacité d'intervention en matière de politique économique, les pays scandinaves leur « pilier »

---

[*] MATISSE, CNRS - Université Paris 1, 106 bld de l'Hôpital, 75 013 Paris ; ramaux@univ-paris1.fr.

Cette communication a aussi été présentée au colloque du Matisse, *Accès inégal à l'emploi et à la protection sociale*, 16-17 septembre 2004, Paris.

[1] Plus précisément, les évolutions enregistrées sont les suivantes : hausse sensible entre 1981 (30%) et 1985 (35%), puis stagnation jusqu'en 1991, suivi d'une hausse irrégulière avec un pic à 37% en 1996, puis tassement ensuite (un peu plus de 36% en 2002). Au total, si les reformes libérales ne se sont pas, pour l'heure, traduites par une régression de la part des prestations sociales, elles l'ont néanmoins fait stagner au cours de la décennie 1990. La proportion prise en compte ici est la part des prestations de protection sociale dans le revenu disponible brut ajusté (soit le revenu courant après impôts augmenté des transferts sociaux en nature) des ménages (Bechtel et *alii*, 2003).

[2] La part des prélèvements obligatoires (en % du PIB) est passée, en moyenne, pour l'OCDE, de 34,8% en 1980 à 37,4% en 2003. Pour la zone euro, cette part est passée de 42,1% à 46,1% aux même dates. On note toutefois que, dans l'un et l'autre cas, cette part a baissé, de l'ordre d'un point du PIB, entre 1999-2000 et 2002.

[3] La création des Fonctions publiques hospitalières et territoriales y contribuant pour une large part.

protection sociale, etc.). Elle n'en a pas moins été réelle. Avec plus de vingt ans d'application des préceptes libéraux, on dispose ainsi d'une profondeur de vue suffisante pour apprécier leur efficacité. Or, et c'est tout le problème pour les libéraux, on peut juger que les résultats promis ne sont guère, c'est un euphémisme, au rendez-vous. Le « changement de ton » opéré par des institutions telles que le Fmi, la Banque mondiale ou l'Ocde[1] l'atteste à sa façon. A l'évidence, la page du libéralisme triomphant et conquérant des années 1980-1990 se tourne.

La troisième raison n'est rien d'autre que la mise en perspective des deux précédentes. L'Etat social s'est déployé, en particulier à partir de 1945, à partir d'un constat simple : le capitalisme libéral, dominant jusqu'alors, s'était avéré incapable de répondre à une série de besoins sociaux en matière de santé, de plein-emploi, de réduction des inégalités, etc. Les déboires du capitalisme libéral au XIX^{e} et au début du XX^{e} siècles, son incapacité à résoudre la « question sociale », ont ainsi légitimé la construction progressive de l'Etat social et de ses quatre piliers[2]. Mais ce qui était vrai hier, l'est-il encore aujourd'hui ? Certains soutiennent que non. Les libéraux, bien entendu, et ils sont ici dans leur rôle. Mais ce ne sont pas les seuls. De nombreux travaux d'inspiration plus « critique » laissent aussi clairement entendre que l'Etat social aurait été en quelque sorte adapté au « capitalisme fordiste », celui des trente glorieuses, et serait avec lui dépassé. D'où une étonnante convergence entre des libéraux, qui ne cessent d'en appeler au retrait de l'Etat et certaines thèses « critiques » qui les rejoignent pour soutenir que la politique économique, par exemple, « ne peut plus rien faire », qu'au fond l'Etat social lui-même est finalement une figure du passé. Il faudrait s'interroger sur les racines de cette convergence qui, pour être partielle, n'en est pas moins saisissante. Telle n'est pas l'objet de cette communication. Reste l'essentiel pour notre propos : ceux qui « vendent la peau de l'ours » de l'Etat social se doivent de démontrer que ce qui était avéré hier, l'incapacité du capitalisme libéral à résoudre la question sociale, ne l'est plus aujourd'hui[3]. On retiendra, pour notre part, la thèse exactement inverse : la « question sociale », qui ne peut pas ne pas recevoir durablement de réponse dans des sociétés démocratiques[4], requiert une intervention publique « inaugurale »[5].

Véritable révolution du XX^{e} siècle, l'Etat social, n'a paradoxalement pas sa théorie. Des linéaments existent certes, mais pas à proprement parler de théorie.

Cette absence de théorie est patente si on se réfère à l'économie publique dominante. Inscrite dans le paradigme néo-classique, elle ne légitime l'intervention publique qu'*a minima*, ne la pense qu'à l'aune du marché. Comme pour s'excuser d'avance, elle pointe les défauts, les insuffisances du

---

[1] La commission européenne fait ici figure d'exception, comme en témoigne sa nouvelle composition.

[2] En retour, ceux-ci ont largement permis au capitalisme lui-même de « tenir » tant en termes de « légitimité » qu'en termes d'accumulation, les deux dimensions étant d'ailleurs liées.

[3] R. Castel (1995) compte sans doute parmi ceux qui ont le mieux contribué à exhiber la genèse de l'Etat social dans l'aporie du libéralisme, dans son incapacité à résoudre la « question sociale » au XIX^{e} siècle. Sa récente invitation à construire un *« État social flexible »* (2003, p. 92), qui serait en quelque sorte adapté aux contraintes supposées indépassables de la mondialisation libérale, ne cesse, pour le coup, d'interroger. L'aporie du capitalisme libéral aurait-elle disparue, au point que l'on puisse concevoir un « Etat social flexible » (reconstruit principalement autour du droit des reconversions) qui lui serait fonctionnellement associé ? Quoiqu'il en soit, on doit noter que R. Castel (2003), néglige la portée des débats de politique économique, des *choix* libéraux opérés dans la remise en cause de l'Etat social. Celle-ci s'en trouve largement naturalisée. Elle serait d'autant plus fatale qu'elle procéderait des processus d' « individualisation ». Sans nier la portée de ces processus et des interrogations légitimes qu'ils invitent à porter sur les lourdeurs bureaucratiques de l'Etat social, suggérons néanmoins qu'on ne peut se contenter de cette explication.

[4] Sans qu'il soit possible de développer ici ce point, on peut suggérer que l'Etat social a son fondement proprement politique dans la construction progressive d'Etats-nations fondés sur la citoyenneté démocratique. Comme le note R. Castel, *« si on ne craignait un contresens ou un procès d'intention, l'expression « Etat national-social » serait la plus adéquate »* (1995, p. 282).

[5] Ce qui vaut pour la question sociale, vaut d'ailleurs plus largement : le capitalisme, le marché, et celui-ci n'est pas réductible à celui-là, ne peut tenir sans déterminants (la monnaie, le droit, etc.) qui lui sont fondamentalement extérieurs. Le terme de capitalisme (ou de régulation) *concurrentiel (le)* fréquemment utilisé pour désigner le capitalisme au XIX^{e} siècle est, en ce sens, impropre : il ne rend pas compte de la présence alors déjà massive de l'Etat.

marché (les « market failures »), dans certaines circonstances bien définies (existence de biens collectifs, d'externalités ou de rendements d'échelle croissants) pour justifier cette intervention. Ce sont ces imperfections du marché, et elles seules, qui la justifient. Pas (ou peu) de positivité propre, fondatrice, de l'intervention publique. Une négativité congénitale, au contraire, que l'on retrouve d'ailleurs dans le programme le plus souvent assigné à l'Etat : réaliser autant que possible le « programme du marché » que des imperfections (exogènes ou endogènes) l'empêchent de réaliser lui-même. On ne saurait concevoir d'assise plus fragile pour l'Etat social. D'où d'ailleurs la propension de ces travaux à plaider pour la transmutation de celui-ci en Etat social-libéral[1].

Mais l'hétérodoxie est aussi en cause. L'incapacité du marxisme à penser *positivement* l'Etat et, au-delà, le caractère irréductible du champ *du* politique[2], contribue, pour une large part, à expliquer cette situation. Dans la tradition marxiste, en effet, qui rejoint pour le coup étrangement la pensée libertaire, l'Etat est pensé comme une simple béquille au service de la classe dominante, en l'occurrence le capital. On lui reconnaît, à la rigueur, une certaine autonomie, mais en prenant soin d'inscrire celle-ci dans un rapport global de « dérivation », selon lequel l'Etat est toujours, au fond, dérivé du capital et de ses contradictions. Que l'Etat ait été historiquement et soit encore souvent au service du capital, est une évidence. La conquête de marchés à la canonnière hier, l'intervention publique pour sauver les marchés et les investisseurs financiers comme se fut le cas encore récemment suite au krach financier du début du millénaire en témoignent. Tout comme en témoignent les quelques vingt milliards d' « aides publiques à l'emploi » généreusement distribuées aux entreprises. Mais doit-on réduire l'Etat à cela ? Les assauts du capital privé contre la sécurité sociale ou les services publics ne témoignent-ils pas qu'il peut, à travers justement l'Etat social, avoir une dimension non seulement anti-libérale mais proprement anti-capitaliste ? C'est en tout cas le point de vue qui sera défendu ici : pour être capitalistes, nos sociétés sont aussi structurées par l'Etat social, et plus largement, si on songe au rôle des associations, ce qu'on nomme le « tiers secteur », par un ensemble de rapports non-capitalistes, et même souvent non-marchands, qui portent en eux la négation du capitalisme.

D'autres traditions critiques que le marxisme existent certes. Dans le champ de l'économie, en particulier, la théorie keynésienne invite à penser la positivité propre de l'intervention publique. Au cœur de la théorie keynésienne se trouve en effet la thèse – partagée par Marx même si c'est selon une toute autre optique – selon laquelle le capitalisme libéral n'est pas le système de régulation économique le plus efficace. Le problème, pour Keynes, et ce point mérite d'être souligné à l'encontre des relectures néo-classiques dominantes qui en sont faites aujourd'hui, n'est donc pas un problème d'imperfections. Ce ne sont pas d'éventuelles imperfections qui sont source d'inefficacités et de gaspillages. C'est le système de « concurrence parfaite » laissé à lui-même qui a toutes les chances de se traduire par une insuffisance de la croissance et donc par du chômage de masse. L'intervention publique sous formes de politique budgétaire, de politique monétaire mais aussi de politique de redistribution des revenus est donc nécessaire. Nécessaire, non pour suppléer aux imperfections du marché, mais pour réaliser une série de besoins sociaux – le plein emploi et la réduction des inégalités en particulier – que le marché laissé à lui-même ne peut réaliser.

Avec Keynes, et ses successeurs post-keynésiens, l'Etat a donc commencé à recevoir sa « positivité propre » dans le champ de la théorie et de la politique économique. En retour, la construction de l'Etat social après 1945 a trouvé dans cette représentation non libérale de l'économie, l'une de ses principales sources de légitimation. Mais ce ne sont que des linéaments. Des linéaments précieux certes, mais seulement des linéaments dans la mesure notamment où Keynes, en se focalisant sur le soutien public à l'investissement *privé* en capital, ne s'est pas autorisé à systématiser cette positivité propre de l'intervention publique.

---

[1] D'où les prescriptions néo-classiques prônées par les « néo-keynésiens » ou les « nouveaux keynésiens » : une intervention publique centrée sur la réduction du coût du travail, *via* en particulier les aides à l'emploi et l'impôt négatif.

[2] Et donc finalement la portée de la question démocratique.

L'Etat social n'a donc, au final, pas à proprement parler sa théorie. On comprend ainsi que, depuis plus de vingt ans, les assauts du libéralisme à son encontre ont donné lieu à des réponses essentiellement défensives. Au-delà, il est aisé de constater que la force du libéralisme, avec ses différentes déclinaisons (du libéralisme le plus tranché au social-libéralisme), tient moins aujourd'hui à ses réalisations concrètes, qu'on peine à discerner, qu'aux difficultés à lui opposer un projet alternatif un tant soit peu cohérent.

Comment penser l'Etat social ? De nombreux et précieux travaux ont été réalisés sur chacun des piliers pris séparément, mais finalement peu sur la *cohérence d'ensemble* de l'Etat social[1]. Pour penser cette cohérence, mais aussi celle des assauts libéraux qui lui sont adressées, on propose de retenir les trois logiques suivantes :

- une logique *institutionnelle* – supportée par une appréhension de l'intérêt général conçu comme irréductible au jeu des intérêts particuliers – *versus* une logique *contractuelle* ;

- une logique de *socialisation* des revenus et de la richesse *versus* une logique de leur détermination *concurrentielle* et *privative* ;

- une logique de *mieux-être social versus* une logique du *risque*.

Au niveau le plus général, par-delà ses métamorphoses bien réelles dans le temps et, plus encore, dans l'espace, l'Etat social trouve donc sa cohérence dans le déploiement d'une double logique *institutionnelle* et de *socialisation des revenus et de la richesse*[2] afin d'assurer un *mieux-être social* (et non simplement la couverture de certains risques sociaux).

Sans reprendre l'exposé systématique de ces trois logiques (*cf.* Ramaux, 2003), on insistera tout d'abord, dans ce qui suit, sur les limites de la lecture de l'Etat social à l'aune du risque social et de l'assurance sociale[3], lecture que l'on retrouve en particulier chez F. Ewald (1986), soit dans l'une des rares tentatives pour combler l'absence de théorie qui vient d'être évoquée (II). Sur cette base on étudiera comment peut être pensée, d'un point de vue hétérodoxe, la question du financement de la protection sociale (III).

2. L'Etat social au-delà du risque et des assurances sociales

Les catégories du risque social et de l'assurance sociale sont sans conteste pertinentes pour rendre compte de la *genèse* de l'Etat social. On peut, en particulier, considérer qu'elles ont été au cœur du schème de justification sans lequel l'Etat social n'aurait pu éclore. Face au diagramme libéral dominant au XIX^{e} siècle, elles ont permis d'ouvrir un nouveau monde sans qu'il ait été nécessaire de rompre totalement avec le paradigme de la responsabilité qui est au cœur de ce diagramme. La démonstration de F. Ewald (1986) est, à ce niveau, convaincante. A l'encontre du paradigme libéral et de son régime de responsabilité individuelle (soit contractuelle, soit délictuelle), la reconnaissance du mal comme mal *social* et des risques comme *risques sociaux* introduit une rupture d'ensemble dans la représentation que la société se fait d'elle-même. Rupture qui appelle et légitime la création de l'Etat social[4] : la reconnaissance des accidents du travail comme risques sociaux, *« imputables à personne »*

---

[1] Parmi les tentatives en ce sens, citons cependant les références suivantes qui seront discutées ensuite : Ewald (1986) ; Rosanvallon (1981 et 1995) ; Esping-Anderen (1990) ; Castel (1995 et 2001), Friot (1998 et 1999).

[2] Les deux logiques *institutionnelles* et de *socialisation de la richesse et des revenus* sont étroitement imbriquées. On ne les sépare ici que pour faciliter la lecture de certains enjeux portant sur le financement de la protection sociale.

[3] On reprendra dans cette partie des éléments développés dans Ramaux (2003a et b).

[4] Pour faciliter la lecture nous continuons à parler d'Etat social, là où Ewald (1986) parle en fait d'Etat providence, tout en pointant lui-même les limites de cette notion. Notons que si la notion d'Etat providence a le défaut de présenter sur le mode du don divin ce qui relève d'une pure construction sociale, elle n'est néanmoins pas si illégitime dans la mesure où elle donne à voir que l'Etat intervient bien au-delà du strict minimum (*cf.* infra).

(Ewald, 1986, p. 90), si ce n'est à la société elle-même, permet de sortir de la responsabilité pour faute individuelle et légitime l'intervention de la société dans le champ du social. La reconnaissance des risques sociaux inaugure ce faisant une nouvelle ère : celle où la société se trouve fondée à intervenir dans le champ économique avec des visées sociales, non pour surmonter des imperfections du marché, mais en fonction d'une positivité propre y compris par rapport aux relations contractuelles-marchandes elles-mêmes. Rupture dans la continuité cependant dans la mesure où la référence au registre de la responsabilité demeure. Les risques sociaux engagent certes une forme radicalement nouvelle – puisque sociale – de responsabilité. Ils n'en relèvent pas moins de ce registre.

Ce qui vaut pour le risque, vaut pour son doublon, l'assurance. Penser l'Etat social qui naît sous la forme de l'assurance sociale évite, à nouveau, une rupture trop franche avec le paradigme libéral. Ainsi, dans les années 1880, *« l'assurance va se trouver promue au service de politiques concurrentes, qui vont s'affronter sur la question de son organisation : les libéraux y verront* […] *une solution au problème des accidents du travail sans qu'on ait à toucher au régime juridique de la responsabilité ni aux principes éternels de la liberté ; le patronat* […] *la possibilité d'une réforme du régime du patronage ;* […] *et les républicains réfléchiront à travers sa technologie une nouvelle stratégie de la sécurité civile »* (Ewald, 1986, p. 266). Il y a bien, à nouveau, rupture entre les *« partisans de la liberté de l'assurance »* et ceux qui se prononcent pour une *« assurance obligatoire par l'Etat »* (p. 271), mais une rupture que tempère le recours commun au schème de l'assurance.

Que les catégories du risque social et de l'assurance sociale aient largement supporté la genèse de l'Etat social ne fait, au total, guère débat. La référence maintenue à ces deux notions, plus d'un siècle après la loi de 1898, atteste de leur prégnance. Reste à en saisir les limites. La thèse défendue ici est en substance la suivante : si les catégories du risque et de l'assurance ont indubitablement été mobilisées pour asseoir la légitimité de l'Etat social, elles doivent être dépassées si l'on entend lire les caractéristiques essentielles de ce dernier.

Plus précisément, deux types de critiques peuvent être adressés à la lecture en terme de risque et d'assurance :

- en rabattant l'Etat social sur ce qu'on peut appeler l'*accidentologie*, elle ne permet pas de saisir que sa vocation est, au fond, autre, soit la réalisation d'un certain *bien-être social* que l'on a choisi de désigner par *mieux-être social* (2. 1.).

- elles tendent à réifier l'Etat social et partant à gommer ce qui dans son intervention relève d'une construction proprement *politique* (2. 2.)

A l'encontre des thèses désormais classiques de F. Ewald (1986), on soulignera donc que l'Etat social ne se réduit ni au risque, ni à l'assurance. En ayant le souci d'une certaine dialectique, on soulignera comment l'Etat social s'articule néanmoins à ces deux catégories (2. 3.).

2. 1. Mieux-être social *versus* risque et accidentologie

Né dans les affres des politiques de secours face au paupérisme, l'Etat social s'est étendu à beaucoup plus et finalement autre chose : garantir, non un simple filet de protection minimale, mais un certain *bien-être social*, un *mieux-être* social (2. 1. 1.), soit une véritable transmutation que la notion de risque ne permet justement pas de saisir (2. 1. 2.).

2. 1. 1. Des politiques minimalistes au *mieux-être* social

Il a fallu plus d'un siècle et demi pour passer de politiques publiques de secours aux seuls invalides à des politiques de secours plus universelles. Sur cette base, à partir de la Libération, c'est cependant une autre rupture qui va progressivement et assez pragmatiquement s'affirmer : le passage à une intervention publique dont la vocation n'est plus tant de garantir un minimum de ressources face aux risques sociaux qu'un certain développement social, un *mieux-être* social. On ne parlera plus de politique de secours pour désigner ce programme (ce qui ne signifie pas que ces politiques disparaissent entièrement) mais, par exemple, de sécurité sociale. La définition de la République comme république sociale dans le Préambule de la constitution de 1946 témoignent de cette extension. Une extension qui ne concerne pas uniquement la protection sociale. Dans le même temps, sont constitutionnalisés des droits qui esquissent ce qui deviendra un authentique statut du travailleur avec le droit syndical, le droit de grève et le droit des travailleurs à participer, *via* leurs représentants, à la détermination collective des conditions de travail ainsi qu'à la gestion de l'entreprise (al. 6 et 7 du préambule). Le droit du travail s'ajoute ainsi à la protection sociale dans la loi des lois, de même d'ailleurs que ce troisième pilier de l'Etat social que sont les services publics avec la reconnaissance du principe de propriété sociale pour les services publics nationaux et les monopoles de fait.

A compter de 1945 c'est donc clairement une autre visée de l'intervention publique qui s'affirme. L'objectif n'est plus simplement de garantir un minimum vital, mais un certain niveau de vie. Les prestations minimales versées sous conditions de ressources ne disparaîtront pas, de nouvelles seront même créées à l'image du RMI, mais leur part dans l'ensemble des prestations sociales régressera considérablement (moins de 10% de nos jours) au profit de prestations calées selon le revenu antérieur (pension de retraite, arrêt maladie, assurance chômage, etc.) ou selon les besoins (allocation familiale, remboursement des frais médicaux, etc.).

Les étapes de cette métamorphose ont été à bien des égards laborieuses. L'Unedic n'a été créée qu'en 1958. La loi Boulin qui améliore significativement les pensions de vieillesse du régime général et des travailleurs agricoles, en les portant à 50% des dix meilleures années (pour 37,5 ans de cotisation) date de 1971. Ce n'est qu'en 1972 qu'une loi rend obligatoire l'affiliation à un régime de retraite complémentaire pour tout salarié de l'industrie et du commerce. L'Allocation de rentrée scolaire n'est créée qu'en 1974, l'Allocation adulte handicapé en 1975, l'Allocation de parent isolé en 1976, etc.[1] Mais pour être laborieuse, ou plus exactement progressive, ce que cherche précisément à exprimer la notion de *mieux-être* social, la métamorphose n'en a pas moins eu lieu.

Ce qui est vrai pour la protection sociale l'est pour le droit du travail. Pour ne citer que cet exemple, la transformation, en 1970, du Smig en Smic, indexé sur la croissance du salaire ouvrier, atteste qu'il ne s'agit décidément plus uniquement de maintenir un minimum vital, mais d'assurer, *via* l'intervention publique, beaucoup plus : la participation de tous aux fruits de la croissance.

Dans l'optique libérale, comme le souligne Ewald (1986, p. 359), *« la sphère des obligations juridiques est limitée au respect des droits d'autrui : le droit ne peut me contraindre qu'à réparer le tort fait à autrui, mais non à lui faire du bien »*. Par contraste, on peut soutenir que l'Etat social oblige « à faire du bien ».

« Progrès social », « développement social », « bien être social » ou encore « mieux-être social », peu importe les termes retenus, l'essentiel est que tous témoignent d'une visée qui excède dorénavant la simple couverture minimale[2]. Une transmutation que la notion de « risque social » ne permet

[1] Cf. notamment B. Palier (2002, pp. 109-111), pour un panorama synthétique.

[2] On a choisi de privilégier la notion de *mieux-être* social pour plusieurs raisons. La notion de bien-être social a le mérite d'exprimer plus fortement la rupture avec toute perspective minimaliste. Revers de cette médaille, elle peut suggérer une sorte d'« âge d'or » bien déplacé pour ce dont il s'agit de rendre compte. Plus fondamentalement, la notion de « bien-être social » renvoie à une littérature sur l'économie du bien-être et les théories de la justice qui sort du champ de cette étude. A l'instar du mieux-être social, le « progrès social » ou le « développement social » marquent bien l'idée d'une progression, d'une amélioration continue. Mais ces deux notions ont aussi fait l'objet d'une utilisation abondante, par ailleurs, pour qu'on hésite à les utiliser ici de

justement pas de saisir. Notons que ce faisant on s'éloigne de R. Castel (avec C. Haroche, 2001) lorsque celui-ci expose en ces termes sa critique à l'égard de la notion d'Etat providence : c'est *« une expression que je n'aime pas beaucoup car l'Etat social intervient essentiellement comme garant de la sécurité. Ce qui ne traduit pas du tout cette idée un peu molle d' « Etat-providence », comme si cet Etat était un distributeur de bienfaits, un pourvoyeur de richesses. Il est plutôt réducteur de risques, c'est-à-dire garant de la sécurité, et sa dynamique a été de réduire de plus en plus largement les risques sociaux »*. Quitte à durcir le trait, on peut, au contraire, soutenir que l'Etat social a bien vocation à être « distributeur de bienfaits », « pourvoyeur de richesse », ce qui, pour le coup, comme on le verra, le conduit *aussi* à assumer une *certaine* prise en charge des risques[1].

2. 1. 2. Par delà les risques

Selon F. Ewald (1986), la catégorie du risque social n'est pas seulement pertinente pour comprendre le processus de légitimation de l'intervention publique au-delà de la simple protection des invalides, elle l'est aussi pour saisir le déploiement ultérieur de l'Etat social. L'utilisation maintenue de cette catégorie encore aujourd'hui pour désigner les différentes « branches » de la protection sociale semble abonder en ce sens. Si on y réfléchit bien, n'est-il pas cependant inadapté, pour ne pas dire inconvenant, de parler d'un « risque famille » ou même d'un « risque vieillesse » en lieu et place du droit à un certain bien-être que représente, *a fortiori* avec l'allongement de l'espérance de vie, le droit à la retraite ? Comme le note, P. Concialdi (1999) : *« même en élargissant cette notion* [de risque] *à l'idée de risque social, ce concept ne permet pas de rendre compte des véritables finalités de la protection sociale* […]. *Plus fondamentalement, la notion de risque n'envisage qu'une des faces, les plus sombres, de la protection sociale* […] *En d'autres termes, la protection sociale contre les risques n'est qu'un moyen en vue d'une fin plus large et positive, qui consiste, à travers la garantie d'un droit social commun, à favoriser le développement et l'épanouissement des êtres humains »* (p. 205).

F. Ewald (1986) lui-même pointe incidemment les limites de la catégorie « risque » lorsqu'il indique que « *la notion de besoin donne à la Sécurité sociale un domaine quasi illimité. En effet, le besoin, même social et surtout social, est une notion « contingente et essentiellement relative »*[2]. *Qu'est-ce qu'un besoin ?* […]. *A la différence du risque qui, par principe, est limité à ce que le groupe peut allouer dans l'éventualité de sa réalisation, le besoin est fondamentalement illimité* […]. *Il n'y a pas d'objectivité du besoin social ; le besoin* […] *est marqué d'un arbitraire constitutif »*, il *« se décrète », « il n'y a pas de besoins sociaux sans normes, sans une décision politique »*. Et *« corrélativement il y a une 'dynamique des besoins sociaux'* […] *une tendance à ce qu'ils s'étendent et se multiplient* ». D'où cette limite même de la notion de risque qui *« ressort* […] *de l'impossibilité où l'on est de définir objectivement le risque couvert par la Sécurité sociale, c'est-à-dire le risque social : par une tautologie nécessaire, est « risque social » ce qui est couvert par la Sécurité sociale »* (p. 401). Le risque social est donc une simple tautologie. On ne saurait mieux désigner la limite d'une catégorie. Loin de systématiser en ce sens son propos, F. Ewald (1986) referme, si l'on peut dire, rapidement le couvercle en ramenant sa lecture de l'*Etat Providence* au risque. Sans que l'auteur ne parle encore à son propos de « valeur des valeurs »[3], le risque est même d'ores et déjà largement hypertrophié dès l'ouvrage de 1986. Momentanément ravalé au rang de simple tautologie, le risque est ainsi, quelques pages plus loin, élevé au rang de *« mode d'être collectif de l'homme en société »* (p. 425). Avec la reconnaissance des accidents du travail comme risques sociaux, *« la voie était ainsi ouverte pour l'universalisation de la notion de risque qui caractérise le XX^e^ siècle et notre*

---

façon systématique. Dans tous les cas, c'est bien entendu l'adjectif social, dans ce qu'il donne à voir de construction politique, qui importe.

[1] Corollaire de ce qui précède, R. Castel (avec C. Haroche, 2001) fait sienne ensuite la notion de société assurantielle exposée par F. Ewald (1986) : *« l'expression de société assurantielle traduit bien le fait, que la technologie assurantielle a été l'instrumentalisation privilégiée (pas exclusive, mais vraiment privilégiée) pour aboutir à une réduction généralisée des risques »* (p. 85).

[2] F. Ewald cite ici J. Fournier et N. Questiaux, Traité du social, 3ème éd. 1980.

[3] *Cf.* les travaux ultérieurs de l'auteur dans le cadre de la refondation sociale (Ewald et Kessler, 2000).

modernité […], *le risque a acquis une sorte de statut ontologique. La vie est désormais marquée d'une précarité essentielle »* (p. 426).

On peut s'interroger sur le sens de cette liaison, effectivement nécessaire, entre risque, précarité et, au-delà, entre « société du risque » (Beck, 1986 ; Ewald et Kessler, 2000) et insécurité sociale (*cf.* Ramaux 2003). Contentons-nous, ici, de pointer trois grandes limites de cette focalisation sur le risque.

Première limite : elle ne permet pas de rendre compte du saut qualitatif que représente le passage, précédemment évoqué, d'une protection minimale à des prestations garantissant un certain bien-être. Il n'est de ce point de vue pas anodin que la question du *niveau* des prestations soit étonnamment peu évoquée dans *L'Etat providence* de F. Ewald (1986). La définition en termes de risque social ne donne en effet aucune clef de résolution de cette question pourtant essentielle. Une fois décrétée que la retraite (ou la famille, etc.) est un *risque*, celui-ci est à l'évidence bien aphone pour nous dire à quel niveau doivent s'établir les pensions ! On ne sort décidément pas de la tautologie.

Seconde limite : le risque évoque nécessairement un dommage, un mal, un préjudice, une victime. Son ontologie est celle de l'accident. F. Ewald (1986) insiste sur la place centrale du mal dans la pensée libérale. Selon celle-ci, *« gagner sa sécurité est une exigence de la liberté. La sécurité ne saurait donc être un droit, mais seulement un devoir* […]. *L'atteindre est la sanction d'une lutte* […], *de l'exercice d'une vertu, de la vertu libérale par excellence : la prévoyance »,* qui seule permet à l'homme de *« cesser de vivre au jour le jour »* (p. 67). Le mal, dans la pensée libérale, joue donc *« le rôle de premier moteur individuel »,* il *« pousse chacun* […] *à poursuivre indéfiniment son propre perfectionnement »,* il est un *« salutaire effroi »* comme le souligne Le Play (Ewald, 1986, p. 86). De façon convaincante, F. Ewald pointe ensuite la rupture qu'a constituée, à cet égard, la reconnaissance du mal, de l'accident, comme mal social *via* la catégorie du risque social. Reconnaître les risques comme risques sociaux, c'est reconnaître que le mal, l'accident, est aussi dans la société, et que celle-ci est donc non seulement fondée mais plus encore appelée à intervenir pour y faire face. Une rupture donc. Mais une rupture qui s'accompagne, à nouveau, d'un soupçon suffisant de continuité pour assurer la légitimité de la transition de l'ordre libéral à un autre. Avec le risque social, le mal n'est pas totalement évacué. A l'instar de la responsabilité, il devient social. Rupture avec continuité donc. Mais qui pose à nouveau une question : ce qui a indéniablement valu comme catégorie transitoire, comme schème de justification pour assurer la rupture sans excès avec le libéralisme économique, vaut-il au-delà ? Dit autrement : peut-on, sans considérablement réduire le champ de la protection sociale, et plus encore de l'Etat social, ramener l'un et l'autre à la protection contre le mal, fût-il social ? Poser la question, c'est un peu y répondre. Raisonner en termes de mal ou d'accident, c'est s'interdire d'appréhender les droits sociaux qui, à l'évidence, n'y répondent pas (congés payés, congés pour droit syndical, etc.). Dans le champ même de la protection sociale, c'est à nouveau, et de même qu'avec le risque, s'interdire de saisir la différence entre couverture « minimale », le « dos au mur » en quelque sorte, et prestations visant à garantir un certain bien-être. C'est transformer le bénéficiaire de droits sociaux en *victime* ayant droit à indemnisation pour *préjudice*, sans d'ailleurs ne rien dire sur le montant de cette indemnisation. Bref, c'est confiner l'Etat social à l'accidentologie si on donne à ce terme un sens extensif : non pas seulement l'étude des accidents de la circulation, mais toute pensée focalisée par la figure de l'accident[1].

Troisième limite : les catégories du risque et de l'assurance sont dans tous les cas incapables de rendre compte de l'*unité* d'ensemble de l'Etat social. Il est symptomatique, à cet égard, que l'*Etat providence* de F. Ewald ne porte en fait quasi exclusivement que sur la protection sociale. Car si l'on peut, non sans contorsion, s'employer à lire celle-ci sur le mode univoque du risque, on ne peut guère lire le droit du travail, ni *a fortiori* les services publics, sur ce registre. La loi sur les accidents du

[1] F. Ewald (1986) souligne que *« l'assurance, à travers la catégorie de risque, objective tout événement en accident »* (p. 173). C'est justement le problème. *« Le libéralisme est lié à une expérience particulière du mal qui prend la forme de l'accident* […]. *L'accident est la forme du mal qui est liée à l'objectivation libérale de la liberté »* (pp. 86-87). En refusant de sortir de l'accidentologie, on peut se demander si F. Ewald, dès l'*Etat providence*, n'est ce faisant pas resté prisonnier d'un diagramme libéral dont il pointe par ailleurs alors abondamment les limites.

travail de 1898 a certes aussi contribué à fonder le droit du travail (*cf*. Supiot, 1994). On ne peut cependant aujourd'hui réduire ce droit au risque. Comment appréhender, par exemple, le droit aux congés payés ou bien encore aux 35 heures ? Comme la réponse au *risque* de ne pas reproduire suffisamment sa force de travail ? La tautologie deviendrait pur sophisme. Et ce qui est vrai pour le risque l'est plus encore peut-être pour son ombre portée : l'assurance. A l'inverse de la protection sociale, le droit du travail est en effet largement étranger au concept d'assurance. On parle bien encore d'assurances sociales, mais on ne parle pas, pour désigner les dispositions du Code du travail, d' « assurance travail », ni d' « assurance publique » pour désigner les services publics.

Pointer la rupture entre protection minimale contre les risques sociaux, telle qu'elle s'établit à la fin du XIXème siècle, et politique de mieux-être social telle qu'elle s'affirme à partir de 1945 n'est pas qu'affaire d'histoire. Ou plutôt l'histoire dont il s'agit est aussi clairement une histoire présente. Le modèle de protection anglo-saxon (même si c'est avec un certain nombre de nuances dans les faits notamment en matière de santé en Grande-Bretagne) présente ainsi toujours une protection sociale foncièrement minimaliste, la protection au-delà étant confiée au privé selon une logique de financiarisation (cf. notamment Friot, 1998 et 1999). De même, un certain nombre de réformes, ou de projets de réformes, au cours des dernières années en France, peuvent s'interpréter comme autant de recentrage vers une couverture minimale. Comme le souligne P. Concialdi (1999), le doublon formé par la problématique de la « contributivité » et de la « sélectivité » des prestations sociales est, à cet égard, parfaitement fonctionnel.

2. 2. Définition politique *versus* réification par l'assurance

Dès lors que la société se reconnaît une responsabilité *sociale* – avec les obligations *sociales* qui en découlent -, s'ouvre un nouveau champ d'intervention qui lui-même induit une nouvelle forme d'intervention publique. Nouveau champ, celui des *besoins sociaux*. Nouvelle forme, avec la définition proprement *politique* de ces besoins et des dispositions (prestations sociales mais aussi règles du droit du travail) à mettre en œuvre pour les satisfaire. Dans droits sociaux (et sécurité sociale), le social intervient en quelque sorte doublement : non seulement c'est la société qui garantit des droits, mais c'est elle qui en délimite le périmètre. La définition des droits et de la sécurité devient elle-même sociale.

Or, c'est cette logique proprement politique, et à ce titre nécessairement conflictuelle, que l'on peut juger largement invisibilisée par la référence maintenue au risque et à l'assurance.

On a déjà dit comment cette référence ne permettait pas de lire une question pourtant aussi essentielle que la détermination du *niveau* des prestations, ou bien encore comment le risque évoque nécessairement le mal, l'accident, le dommage, avec son cortège de victimes, soit autant d'éléments aux antipodes du *mieux-être* social dont on peut soutenir qu'il guide la visée de l'Etat social à partir de 1945. Mais cette réification opérée par la référence au risque et à l'assurance transparaît à deux autres niveaux : celui du rapport au capital et à la capitalisation financière (2. 2. 1.) et à la technique actuarielle (2. 2. 2.).

2. 2. 1. Répartition politique *versus* capitalisation

a. « L'assurance est fille du capital »

F. Ewald l'indique lui-même : *« l'assurance est fille du capital »* (p. 182), elle *« est la source proprement capitaliste de la solidarité »* (p. 185).

La notion de risque et les premières assurances sont apparues à la fin du Moyen-âge avec l'assurance maritime : *« le risque désignait alors l'éventualité d'un danger objectif* […] *qu'on ne pouvait imputer à une faute »* (p. 425) puisque les tempêtes étaient en cause. Mais plus que cette dimension, c'est le fait que la mer échappe à l'emprise féodale qui explique que l'assurance a d'abord été maritime. Si l'on suit J. Halpérin (auquel se réfère F. Ewald) : *« le seul domaine qui permettait de s'évader de la rigide armature féodale était la mer. Le fondement du monde féodal est d'essence foncière ; la mer, elle, échappe à la hiérarchie sociale ou politique ; elle n'est soumise à aucune autorité étatique ou gouvernementale. Rien de moins féodal que la mer »*[1]. Plus précisément encore, il souligne que *« l'assurance est née de la lutte simultanée contre l'insécurité maritime et contre la législation canonique en matière d'argent »*. Surgeon de la logique du capital, l'assurance est née comme moyen de contourner la prohibition du prêt à intérêt par l'église. D'où ce jugement de portée non négligeable : *« ce n'est pas sur la base du sentiment de solidarité mais dans l'esprit de lucre et de gain que l'assurance est apparue »*[2].

Le risque, dès lors qu'il relève de l'assurance, a pour caractéristique d'être un capital. Alors que la responsabilité pour faute, dans l'ordre juridique, vise à la réparation de l'intégralité du dommage, ce qui est assuré, ce n'est pas le dommage, mais *« un capital dont l'assureur garantit la perte »* (Ewald, 1986, p. 177)[3].

Fille du capital, l'assurance ne l'est pas nécessairement restée nous dira-t-on, et l'assurance sociale, par opposition à l'assurance tout court, en témoigne. Mais la sécurité sociale, à son tour, fille incontestable des assurances, l'est-elle restée ?

On peut juger, et on y reviendra, que la fiction assurantielle, liant certaines prestations au statut de cotisant, a du bon dans la mesure où elle assoit la légitimité du système, ou elle lui assure une certaine automaticité (*cf*. infra). Mais c'est bien d'une fiction dont il s'agit.

F. Ewald note, lui-même, que le droit social *« permet de penser le rapport social sous l'angle d'une répartition des avantages et des charges. Avec ceci qu'à la différence de la pratique de l'assurance, il n'existe pas dans la société une juste proportion entre ce que l'on a investi et ce que l'on reçoit »* (p. 327). En toute rigueur, puisque différence de pratique il y a, doit-on donc continuer à penser la protection sociale sur le mode de l'assurance ? Loin de conclure en ce sens, F. Ewald insiste au contraire sur la filiation qui existe entre les assurances sociales et les assurances en général, sur l'inscription des assurances sociales dans le paradigme de l'assurance. *« On a l'habitude de séparer l'étude des assurances* […] *et celle des assurances sociales (sécurité sociale), ces deux types d'institution utilisant des techniques par trop différentes : à la couverture des risques « civils », obéissant au principe de proportionnalité de la prime au risque, s'opposerait la couverture des risques « sociaux » procédant par transfert et redistribution des charges selon un principe de solidarité. Si cela est incontestable, il n'y a toutefois pas lieu, de notre point de vue, de les opposer trop radicalement »* (p. 390). Pas d'opposition tranchée donc entre les assurances sociales et les assurances en général. Les deux utilisent une *« même technique du risque, qu'elles procèdent les unes et les autres par mutualisation et répartition de la charge de ces risques. C'est moins la technique actuarielle qui change dans les deux cas que la règle de répartition de la charge des risques assurés* […]*, le terme de risque social ne doit pas cacher qu'il n'y a, par principe, de risque que sociaux, puisqu'il n'y a pas de risque sans socialisation des risques* […]*. Ensuite, parce que, du point de vue d'une histoire des pratiques de la responsabilité, la grande transformation date du moment où la*

---

[1] Cf. J. Halpérin, *Les assurances en Suisse et dans le monde*, Neufchâtel, 1946, p. 22 (cité in F. Ewald, 1998, p. 399).

[2] Idem J. Halpérin, 1946, p. 28.

[3] L'assurance *« fait apparaître l'homme comme capital »* (F. Ewald, 1998, p. 410).

répartition des dommages se trouve prise en charge par les mécanismes d'assurance » (p. 390). *« Autant de raisons qui font apparaître le caractère quelque peu artificiel de l'opposition des risques « civils » et « sociaux » »* (p. 391). On reviendra ensuite sur la question de la technique actuarielle, car il y a bien changement en effet, mais notons d'emblée que la référence maintenue au paradigme de l'assurance se paye d'un double prix. Un prix explicite tout d'abord : la séparation entre risque civil et risque social, et donc entre droit civil et droit social, pourtant placée au cœur de *L'Etat providence*, se trouve d'un seul coup amoindrie, rabattue au rang de simple nuance au risque de déstabiliser l'ensemble de l'édifice. Un prix plus implicite ensuite : dans *L'Etat providence* - comme quoi l'assurance demeure peut-être toujours fille du capital - on ne trouve aucun développement sur cette autre question essentielle : la différence entre régime par *répartition* et régime par *capitalisation*[1].

Or, cette question est évidemment essentielle, notamment pour les retraites. Selon le principe de la capitalisation, les primes versées permettent d'abonder un capital qu'il s'agit, pour la compagnie d'assurance ou le fonds de pension, de faire fructifier pour honorer les engagements futurs. D'un point de vue comptable, les assurances privées sont ainsi contraintes d'afficher un bilan avec l'inventaire des avoirs qui constituent l'actif et, de l'autre, le passif ou sont évalués les engagements. A l'inverse, *« une institution de retraite par répartition (*[…] *cette technique interdite aux assureurs) ne comptabilise pas de droits futurs, et ne fait pas apparaître en comptabilité les moyens qu'elle devra trouver pour honorer ses promesses ; cela ne veut pas dire qu'elle n'y arrivera pas, mais en tout cas ce n'est pas la comptabilité qui peut en fournir la preuve »* (Petauton, 1998, p. 440).

b. Régime keynésien de dépenses versus régime classique de l'épargne et financiarisation

Le financement par répartition relève d'une représentation keynésienne de l'économie où le *principe de la dépense* - c'est la dépense anticipée (la « demande effective ») qui détermine la production, et donc le revenu et l'emploi - occupe une place majeure. Avec la répartition, les cotisations financent instantanément et directement des prestations sociales. Elles alimentent un flux permanent de dépenses.

La capitalisation, à l'inverse, selon une représentation plus « classique » de l'économie, relève d'une logique de l'épargne et de la financiarisation. La capitalisation alimente la financiarisation des économies. A propos de l'assurance vie, Petauton (1998, p. 451) indique : *« du fait de l'exceptionnelle durée de certains engagements, et parce que les prestations sont souvent reportées en fin de contrat, l'assurance vie fabrique, ouvertement ou implicitement, de l'épargne. Cette épargne collective, dont les emplois sont affichés à l'actif des assureurs, engendre en abondance des produits financiers : coupons d'obligations, dividendes d'actions, loyers des immeubles, intérêts des prêts, etc. »* (Petauton, 1998, p. 451). Et ce qui vaut pour l'assurance vie, vaut évidemment pour les autres investisseurs institutionnels du type fonds de pensions.

Conséquences systémiques, les incertitudes qui pèsent sur la répartition et la capitalisation ne sont pas de même nature. Le financement des prestations financées selon le principe de répartition a pour condition un flux de production et de richesse suffisant et une règle de répartition (sous forme de taux de cotisation) de ce flux. Son registre est de l'ordre de la prévision, voire de la planification, et dans tous les cas de la socialisation. La capitalisation est soumise, quant à elle, à l'appréciation du patrimoine et notamment du patrimoine financier. D'où une indétermination que l'on retrouve au niveau comptable : que prendre en compte dans l'actif des compagnies d'assurance ? Le prix d'achat (ou de revient) des actifs ou la valeur *estimée* de marché. Cette dernière solution *« consiste à imaginer une cession des actifs à la date de l'inventaire et à inscrire pour chaque élément le prix de vente »*

[1] Notons que cette question est aussi largement évacuée dans l'ouvrage d'H. Hatzfeld (1971). Celui-ci le reconnaît d'ailleurs explicitement (p. 303) en indiquant qu'il a plus insisté sur les résistances d'une partie du patronat à la capitalisation. Une résistance motivée alors par la crainte qu'elle ne génère un capitalisme *public*. A. Fouillée, l'un des thuriféraires de la propriété sociale, n'indiquait-t-il pas : *« En face des capitaux associés, il faut que les travailleurs associent leur prévoyance et leurs épargnes dont la force est centuplée par le régime des assurances »* (A. Fouillée, *La propriété sociale et la démocratie*, Paris, 1884, p. 146 cité *in* Castel et Haroche, 2001, p. 170).

(Petauton, 1998, p. 451). Avec, bien entendu, ce risque : *« la volatilité des marchés fait qu'au moment où l'on voudra vendre les prix obtenus risquent d'être inférieurs à ce qui a été comptabilisé »* (ibid.). Un risque qui n'est pas que théorique si on songe à l'éclatement de la bulle financière du début des années 2000 ou aux débats sur la révision des normes comptables des entreprises.

2. 2. 2. Distribution politique et transferts *versus* technique actuarielle

La technique actuarielle suppose une stricte proportionnalité de la prime au risque, de la cotisation à la prestation et, partant, une stricte séparation des risques.

Selon D. Blanchet (1996), *« il est indéniable que le système de protection sociale remplit une fonction d'assurance, si l'on entend par là le seul fait que ce système sert à couvrir des risques »* (p. 34). Dès lors *« le vrai débat ne porte donc pas sur l'existence d'un tel rôle, mais sur la façon dont il est et devrait être rempli »,* et le *« meilleur moyen d'en faire ressortir l'originalité consiste d'abord à reconstituer la façon dont il pourrait l'être par des systèmes de protection privée soumis à une logique concurrentielle »* (p. 34). L'assurance privée concurrentielle n'autorise pas l'incertitude, elle se concentre sur le risque qui peut faire l'objet d'une *« quantification », i.e.* une *« prévision de sa fréquence et de ses conséquences financières ».* Elle *« proposera ainsi des couvertures pour des risques biens définis »* et évitera de couvrir ceux *« exposés au phénomène de risque moral »* (p. 34), ou s'emploiera, *via* des mécanismes incitatifs (du type franchise), à réduire ces risques ainsi que ceux d'anti-sélection. *« Enfin et surtout, l'assureur ne peut pas proposer de contrat fonctionnant systématiquement à perte pour une catégorie particulière de personnes ».* En toute logique, ce cas de figure nécessiterait, en effet, une hausse des cotisations pour les autres qui, dans un cadre concurrentiel, seraient en mesure d'aller voir ailleurs. D'où au moins deux conséquences : 1/ *« l'assurance concurrentielle exclut toute forme de redistribution du revenu »* ; 2/ le *« principe de tarification »* est *« actuariellement neutre »* ce qui signifie que tous les facteurs de risque doivent être pris en compte dans le calcul de la prime, ce qui évidemment *« sera le plus souvent inéquitable ».* Aussi, et au total, *« l'assurance privée se développe-t-elle le plus facilement autour de risques facilement délimitables et sur l'ampleur desquels l'information statistique est précise et facile à collecter »* (35).

Les assurances privées, en pratique, ne sont donc pas elles-mêmes en mesure d'appliquer la neutralité actuarielle au sens strict. Elles opèrent *de facto* par redistribution puisque, dès que l'on sort de la neutralité actuarielle, il y a redistribution. Ceci expliquant en partie cela, les assurances privées, bien souvent, se déploient sous l'aile protectrice de l'Etat que ce soit en matière de garantie financière ou, plus prosaïquement, en matière de construction même des marchés d'assurance (*cf*. les multiples *obligations* d'assurance imposées par la loi). La loi de 1898 se traduira elle-même, dans les faits, par l'ouverture d'un vaste marché pour les compagnies d'assurance privées. Il faudra, en effet, attendre 1946 pour que les accidents du travail soient pris en charge par la Sécurité sociale.

Mais l'essentiel pour notre propos est ailleurs : à défaut d'être mise en œuvre strictement, la neutralité actuarielle n'en sert pas moins de modèle heuristique à l'assurance privée. Or, ce qui ne vaut pour cette dernière ne vaut justement pas pour la protection sociale, *a fortiori* lorsque le financement de celle-ci repose sur le principe de *répartition*[1].

Dans l'optique de la répartition, en effet, les prestations sociales reçues par chacun ne sont pas proportionnelles aux cotisations versées, elles dépendent de barèmes, de tarifs politiques et sont financées par les ressources courantes. A la fin de chaque mois, une fraction de la richesse créée est prélevée pour être immédiatement redistribuée sous forme de prestations sociales et ainsi satisfaire, de façon socialisée, un certain nombre de besoins sociaux. Les prestations « contributives », nous dira-t-on, relèvent bien d'un principe assurantiel puisqu'elles posent une certaine liaison entre cotisations et

[1] Même si le principe de financement par *répartition* vaut aussi, pour partie, pour les assurances privées. Les assurances dommage, de même que les *« assurances de personnes non-vie »* (hors assurance vie, assurance décès, etc.) *« sont gérées en répartition » : « les sinistres d'un exercice seront réglés grâce aux primes perçues pendant le même exercice »* (Durry, 1998, p. 527).

droit aux prestations. Mais outre que nombre de prestations y échappent - avec en particulier la généralisation de l'accès aux prestations de santé - force est de constater que la liaison en question est dans tous les cas fictive et non comptable. Ce sont bien les cotisations d'aujourd'hui qui financent les prestations d'aujourd'hui, pas celles d'hier. Par opposition à ce qui se passe avec la capitalisation, la répartition est un système *« dans lequel le paiement des prestations futures n'est pas garanti par l'existence de fonds représentatifs de provisions mathématiques, mais par les versements futurs des actifs cotisants »* (Petauton, 1998, p. 455).

S'il peut y avoir recours à la fiction assurantielle pour asseoir la légitimité du système, ce qui n'est évidemment pas rien (*cf.* infra), il n'y a pas pour autant équivalence entre prestations perçues et cotisations versées par chacun compte tenu de l'occurrence du risque.

Au mieux, on peut parler *« d'équivalence globale »*, voire *« d'équivalence relative »* comme le suggère A. Lechevalier (1997). Equivalence globale dans la mesure où, à chaque instant, la totalité des prestations à verser doit être égale à la totalité des cotisations perçues. Equivalence relative, dans la mesure où *« il doit* […] *y avoir une équivalence entre les cotisations versées et les prestations à recevoir, relativement au revenu salarial assuré »* (ibid, p. 101). Mais l'utilisation même de cette notion d'équivalence relative est contestable. Par elle, A. Lechevalier indique que *« les prestations en espèces ne sont pas directement fonction de la cotisation mais reposent, compte tenu du taux de remplacement, sur le montant du revenu salarial »* (p. 101). Ce n'est pas le risque qui est assuré, mais le revenu. Et c'est pourquoi les systèmes d'assurances sociales financées par cotisation, sont en fait des *« modèles d'assurance du revenu salarial »* (p. 99). Soit, mais en ajoutant, ce qui interroge pour le coup bel et bien la notion « d'équivalence relative », 1/ que cette garantie (assurance en ce sens) de revenu est établie selon un *barème* qui ne se déduit pas, selon une logique d'équivalence, du taux de cotisation de chacun ; 2/ que cela ne vaut pas pour les nombreuses prestations qui dépendent d'une certaine qualification des besoins (remboursement de dépenses de santé, prestations familiales, etc.) et non du revenu. Bref, qu'il y a bien rupture, et non simple inflexion, avec *« l'équivalence actuarielle »*.

Même lorsqu'elles sont *« proportionnelles au revenu »*, les cotisations *« ne donnent pas lieu pour autant à des prestations directement proportionnelles à l'effort contributif accompli »* (Dufourcq, 1994, p. 294)[1]. Il y a bien rupture avec la logique de contrepartie, dont la technique actuarielle est la quintessence. Une rupture que *L'Etat providence* de F. Ewald ne permet pas de saisir.

F. Ewald indique certes que la naissance des assurances sociales *« correspond à une réforme des pratiques d'assurance »* : l'assurance privée devait *« être libre et volontaire* […] *et la prime devait correspondre au risque »*. *« Donc pas de transferts »*, alors que les assurances sociales introduisent une *« obligation »* : *« elles substituent* [...] *à une répartition passive – fondée sur le constat des risques – une répartition active par redistribution et transferts »* (p. 343)[2]. Répartition passive fondée sur la constatation des risques *versus* répartition active fondée sur la redistribution politique, et l'on peut ajouter sur la distribution même, de la valeur ajoutée, il y a bien changement radical de perspective. Mais cette rupture, on l'a dit, n'est pas simplement non systématisée par F. Ewald. Elle est amoindrie et finalement largement niée par l'inscription maintenue dans le paradigme de l'assurance. D'où l'absence d'analyse, dans *l'Etat providence* sur le sens à donner à la distance prise par la Sécurité sociale vis-à-vis de la technique actuarielle.

2. 3. Du bon usage des catégories du risque et de l'assurance

---

[1] La *« Sécurité sociale, comme les services publics de l'Education nationale, du logement ou des transports, fournit des biens collectifs non proportionnés (famille, maladie hors indemnités journalières, chômage) ou médiocrement proportionnés (vieillesse) aux efforts contributifs fournis »* (Dufourcq, 1994, p. 293). Notons que N. Dufourq prolonge son propos par un plaidoyer en faveur d'un basculement vers l'impôt, au nom d'arguments libéraux finalement très traditionnels, tels que les supposées nécessaires baisses de prélèvements obligatoires et du coût du travail, et l'accent mis sur les *« phénomènes de désincitation au travail »* (p. 297).

[2] Notons que dans cette citation F. Ewald pointe, lui-même, et à nouveau (*cf.* supra) les limites de la catégorie « risque ».

Les catégories du risque et de l'assurance ne permettent pas de rendre compte des ressorts, des fondements, de la protection sociale telle qu'elle s'est déployée à partir de 1945, ni *a fortiori* des ressorts de l'Etat social qui l'englobe et la dépasse. Abonder en ce sens ne signifie pas dénier toute signification à ces catégories. On suggérera même que c'est à condition de ne pas les hypertrophier, qu'on peut en faire un usage pertinent. Voici donc venu le temps d'une certaine dialectique ou, après avoir pointé l'aporie d'une lecture de l'Etat social à l'aune du risque et de l'assurance, il est proposé de lire comment l'Etat social, qui les excède donc, s'articule malgré tout à ces catégories.

Cette articulation, on l'a dit, vaut d'abord au niveau historique. L'Etat social avec le droit du travail et, plus encore, la protection sociale, a bel et bien puisé sa source dans le registre du risque social et de l'assurance sociale. Les développements précédents invitent à ne pas confondre généalogie historique et fondements analytiques de l'Etat social. La généalogie historique n'en livre pas moins une clef de lecture précieuse pour comprendre l'évolution ainsi que certaines caractéristiques toujours bien présentes de l'Etat social (2. 3. 1.). Plus important, sans doute, est la contribution, y compris contemporaine, de la référence assurantielle à l'affirmation de l'Etat social comme ordre légitime (2. 3. 2.).

2. 3. 1. L'inscription partielle et néanmoins maintenue de l'Etat social dans l'ordre du risque et de l'assurance

a. Un Etat social irréductible aux risques et, ce faisant, mieux à même de les couvrir

Que l'Etat social soit irréductible au risque et à l'assurance, ne signifie pas que ces catégories disparaissent du champ de son entendement. A travers la protection sociale, mais aussi le droit du travail, l'Etat social continue bel et bien à couvrir certains risques. Cela vaut aussi pour ses deux autres volets. Les services publics prémunissent contre le risque, par exemple, d'inégalité – en matière de rupture territoriale notamment - dans l'accès à un certain nombre de services, tandis que les politiques économiques d'inspiration keynésienne ont vocation à prévenir, par exemple, le risque d'équilibre de sous-emploi, risque défini par Keynes comme une situation où les entrepreneurs maximisent leur profit, mais avec chômage involontaire.

Même si on ne peut le réduire à cela, l'Etat social a cependant toujours à voir avec la lutte contre la souffrance, le mal. Les dépenses de santé sont rarement des dépenses de « confort » : la moitié d'entres-elles est concentrée sur 2,5% de la population, qui, à l'évidence, « souffre » le plus. Plus largement, le mal et la souffrance sont des catégories relatives. Lorsqu'on parle de mieux-être social pour caractériser la visée de l'Etat social, on ne désigne pas un éden, mais un programme de développement, d'amélioration, de progrès social. Le mieux-être social est évolutif. Il renvoie aux besoins sociaux qui, eux-mêmes, par définition, ne sont pas sans rapport avec l'expression d'un manque, d'une insatisfaction, et, en ce sens, non sans rapport avec la souffrance, le mal. C'est même la reconnaissance – et on a là un champ de confrontation évident avec les théories de la justice – de certaines situations comme synonyme d'injustice, de souffrance, et donc de mal, qui peuvent légitimer l'extension de l'Etat social sur de nouveaux domaines.

Au-delà du constat somme tout trivial que l'Etat social continue à protéger face aux risques, trois dimensions permettent de préciser les termes de leur articulation.

En premier lieu, L'Etat social aboutit à une *certaine* prise en charge des risques. L'Etat social, a-t-on souligné, né de la prise en charge *minimale* de certains risques sociaux, s'est déployé au-delà, selon une finalité plus ambitieuse, que l'on a désigné par la visée du *mieux-être social*. Cette transmutation n'a pas été sans conséquence sur la prise en charge même des risques sociaux. La visée du *mieux-être* social, loin de rendre l'Etat social indifférent aux risques, le conduit à les prendre en charge d'une certaine façon, à répondre, autrement que selon une stricte logique de couverture minimale, à la question du niveau de leur indemnisation. D'une protection minimale face à ceux-ci, on est ainsi passé à une protection bien au-delà.

De sorte, et c'est la seconde dimension, que certaines situations auparavant appréhendées sur le mode du risque, du mal, de la souffrance, ont dorénavant, au moins pour partie, changé de statut. La retraite, par exemple, n'est plus l'antichambre de la mort qu'elle était naguère (*cf.* les distinctions en

ce sens entre troisième et quatrième âges). Elle est aussi synonyme de bien-être, de réalisation de soi. Les débats sur les prestations d'autonomie (PSD puis APA) l'illustrent à leur façon. Bref, en assurant une meilleure couverture des risques, l'Etat social a permis de sortir, au moins pour partie, certaines situations de la catégorie même du risque.

Troisième dimension qui prolonge les deux précédentes, l'Etat social, dans la mesure même où il ne se réduit pas au doublon risque/assurance, assure une *prise en charge élargie* des risques. Il permet, en particulier, de couvrir des risques qu'une stricte logique assurantielle, calée sur les termes de la neutralité actuarielle, ne permet pas de couvrir. La prise en compte de certaines périodes de chômage dans le calcul des droits à la retraite, par exemple, offre une couverture que la logique de neutralité actuarielle n'autorise pas.

Bref, l'Etat social n'est pas réductible au risque et c'est pour cette raison même qu'il est le mieux à même de les couvrir.

b. L'Etat social et l'empreinte assurantielle

Du point de vue historique, il est clair que le paradigme assurantiel a marqué de son empreinte la lente construction de l'Etat social. Plusieurs caractéristiques de la Sécurité sociale, en particulier, en témoignent, dont certaines sont toujours saillantes.

Le plafonnement des cotisations, qui n'a été remis en cause qu'à partir de 1967 et, surtout, dans les années 1980, trouvait sa justification dans l'idée, typiquement assurantielle, selon laquelle une catégorie – en l'occurrence les cadres – ne devait pas contribuer « plus » qu'elle ne recevait. La thématique des « charges indues » longtemps avancée par les organisations syndicales pour s'opposer à la prise en charge par le régime général de certaines prestations et populations puise, de même, explicitement au registre assurantiel. La technique choisie, en 1928, pour l'assurance vieillesse obligatoire était la capitalisation (elle sera remise en cause avec la 2nde guerre mondiale). La liste serait longue qui se proposerait de détailler les marques toujours présentes de l'empreinte assurantielle sur la protection sociale. Le paradigme assurantiel a ainsi été mobilisé pour légitimer la séparation des régimes et des caisses à partir de 1947, séparation toujours à l'œuvre, et même d'une brûlante actualité avec la remise en cause des « régimes spéciaux ». La généralisation des mécanismes de compensation entre caisses et régimes atteste, pourrait-on dire, du fait que l'assurance est bien, au fond, une fiction. Mais la fiction en question est bien inscrite dans le réel, celui d'une myriade de régimes et de caisses. Avec, au total, une très faible lisibilité des comptes et, au-delà, de l'organisation d'ensemble de la protection sociale pour les citoyens. On peut lire cette faible lisibilité comme un « voile d'ignorance » qui contribue à assurer la stabilité du système. Elle n'en reste pas moins contestable, et donc source de déstabilisation, si on accepte de se situer dans un contexte d'horizon démocratique, ce qui suppose, à tout le moins, que les principaux choix en matière de ressources et de dépenses puissent être posés.

Le thème de la « contributivité » et celui de l'équité inter- ou intra-générationnelle[1] attestent, de même, de la prégnance des arguments assurantiels, y compris dans le débat en cours sur le financement de la protection sociale.

---

[1] Comme le note B. Friot (2004), c'est *« au nom de l'équité inter-générationnelle que l'épargne est déclarée préférable à la cotisation sociale, comme si chaque génération pouvait par l'épargne financer ses propres prestations* […]. *Quant à l'équité intra-générationnelle, elle renvoie à l'idée de neutralité actuarielle, à la base de toutes les réformes visant à rendre plus contributives les prestations par une égalité entre les contributions passées et les prestations futures »* (p. 4).

2. 3. 2. L'Etat social et sa légitimation dans l'ordre du risque et de l'assurance

Au même titre que le risque, l'assurance est une catégorie essentiellement transitoire qui rend compte de la genèse de l'Etat social, non de son plein déploiement. Comme pour le risque cependant, il importe de faire œuvre d'une certaine dialectique. Si l'Etat social ne saurait être réduit à être une « assurance sociale couvrant des risques », la référence assurantielle n'en a pas moins contribué, et, plus important encore, contribue toujours, à l'affirmation de l'Etat social comme ordre légitime.

Ce qui est en jeu à travers la référence assurantiel est donc d'abord, et ce n'est pas rien, de l'ordre de la légitimité, même si d'autres références, irréductibles à l'assurance, peuvent être mobilisées en ce sens comme celle de contrat social ou bien encore de propriété sociale (*cf.* Castel, 2001).

Que le registre assurantiel ait historiquement joué un rôle majeur pour légitimer la genèse de l'Etat social ne fait guère de doute. Se référant à E. de Girardin qui, dès 1852 dans *La politique universelle*, se proposait de *« réfléchir l'organisation des sociétés à partir des notions de risque et d'assurance »*, F. Ewald (1986) souligne, non sans raison, que le schème du risque et de l'assurance *« produit une laïcisation des valeurs »* (pp. 215-216). Alors que la théologie et la morale sont sources de *« disputes et de divisions »*, dans la mesure où *« elles ne s'en tiennent pas à la stricte matérialité des faits », « la philosophie du risque, au contraire, peut prétendre à l'universel parce qu'elle réduit chaque événement à sa pure facticité. « Il n'y a moralement ni bien ni mal ; il n'y a matériellement que des risques » »* (p. 216).

Dans les développements précédents, on a critiqué la réification de l'Etat social qu'opère la référence au risque et à l'assurance. Mais cette réification peut, en retour, être lu comme source de légitimation. Qui dit réification, dit réduction des relations sociales à des relations entre objets. Mais, comme le soulignent L. Boltanski et L. Thévenot (1991) les objets peuvent jouer un rôle central en termes de justification, dans la mesure où ils permettent de clore, de stabiliser un jugement[1].

Avec les assurances sociales, et donc l'ajout du social à l'assurance, c'est la positivité propre de l'intervention publique qui a été introduite dans les champs des représentations, c'est la légitimité même de cette intervention qui s'est construite. Construction de légitimité qui a pu d'autant mieux s'opérer que la catégorie de l'assurance assure une certaine continuité avec le registre libéral.

La prégnance du registre assurantiel, et cela vaut pour le registre patrimonial, encore aujourd'hui, renvoie plus fondamentalement à la faiblesse du paradigme hétérodoxe et à la force même du paradigme libéral. Une force qui puise sa source au moins à deux registres : 1/ l'efficacité des mécanismes marchands, concurrentiels. Une efficacité sans aucun doute contestable à bien des égards, mais que peu s'aventurent aujourd'hui – les échecs de la planification soviétique aidant – à contester entièrement. A l'encontre de Marx et de sa propension à faire du capitalisme le devenir nécessaire, l'apogée, du marché, la plupart de ceux qui réfléchissent au dépassement même du capitalisme, le font avec des modèles de « socialisme de marché »[2]. ; 2/ l'articulation du libéralisme économique avec le libéralisme politique ensuite. Une articulation sans doute, elle aussi, problématique et contestable. Mais une articulation qui, jusqu'à preuve du contraire, n'a jamais été contestée suffisamment à bout[3] pour emporter la conviction, ou tout du moins une conviction suffisamment partagée pour faire, elle aussi, légitimité. Pris sous un autre angle, et plus positivement, on peut suggérer que si l'Etat social s'oppose bien au libéralisme économique, à la prétention de pouvoir résoudre les questions sociales

---

[1] On peut juger que L. Boltanski et L. Thevenot (1991) hypertrophient ce faisant le rôle des objets, et que cette hypertrophie n'est pas sans rapport avec les limites d'une approche qui tend à réduire les conflits et les asymétries à leur seule dimension cognitive (cf. Ramaux, 1996, pour une critique en ce sens). Mais cette critique n'invalide pas l'idée selon laquelle les « objets » contribuent à asseoir la stabilité des jugements et ainsi à construire de la légitimité.

[2] Qu'il conviendrait peut-être mieux dénommer « socialisme avec marché », de même que le terme d'« économie de marché », opposé de façon - pour le coup - équivoque à la « société de marché », pourrait être utilement précisé par celui « d'économie avec marché », si du moins on entend dire par là que l'Etat a justement une positivité propre.

[3] Et la confrontation avec Hayek nous apprend sans doute plus à ce niveau que celle avec le paradigme walrasien.

par le truchement des mécanismes marchands, il n'en a pas moins puisé, et continue à puiser, *via* notamment le registre « assurantiel », une partie de sa légitimité dans le libéralisme politique.

L'assurance évoque la liberté, le contrat, la réciprocité, l'équivalence (de la prime au risque), l'échange, la prévoyance, et même le capital comme il vient d'être dit. Lorsqu'elle devient sociale, elle perd certes *de facto* nombre de ces attributs. Avec la Sécurité sociale et, plus largement, l'Etat social, on peut même considérer qu'elle débouche finalement sur autre chose que l'assurance elle-même. Il n'empêche que le registre assurantiel continue à fonctionner en termes de représentation, d'affirmation de la légitimité de l'Etat social. Et ce qui vaut globalement, vaut plus particulièrement encore pour le financement de la protection sociale.

3. Quel financement pour la protection sociale ?

Dans ce qui précède, on a soutenu l'idée selon laquelle la référence assurantielle avait à voir avec la construction historique d'un ordre légitime – celui de l'Etat social – à la fois différent de l'ordre libéral, et suffisamment en prise avec lui pour apparaître comme fondé. Bref, le schème des « assurances sociales » a opéré comme une *catégorie transitoire* assurant le passage d'un ordre à un autre. Si les fondements analytiques de l'Etat social ne doivent pas être confondus avec ses fondements historiques, si la théorie de l'Etat social ne doit pas être confondue avec son historicité, on ne se défait cependant pas facilement de sa genèse. La catégorie de l'assurance sociale continue à « fonctionner » en termes de légitimation de l'Etat social. Et comme les représentations ne sont pas du domaine des superstructures inessentielles, cette catégorie a marqué et continue à marquer de son empreinte la réalité bien concrète de l'Etat social, comme on peut le voir à propos de la cotisation sociale.

Du point de vue des représentations, le financement par cotisation, tel qu'il s'est construit en France notamment, relève, en effet, bel et bien du registre assurantiel : il lie la perception de prestations au statut de cotisant. Cette liaison, dans les faits, est certes, pour l'essentiel, une fiction. Elle n'en contribue pas moins, en tant que représentation, à asseoir la légitimité du système en lui assurant une certaine automaticité (3. 1.).

Cette automaticité n'est pas le seul « apport » de la cotisation à la logique de l'Etat social. Dans ce qui suit, on évoquera, trois autres « apports » de la cotisation : elle exhibe que la richesse ne « tombe pas du ciel », mais est bien toujours le produit d'un travail (3. 2.) ; elle assure, à l'encontre de la logique de « privatisation » de l'espace de l'entreprise, une certaine socialisation de la production et de la richesse (3. 3.). Sur cette base, on s'efforcera d'éclairer les débats sur les propositions visant à modifier l'assiette des cotisations (3. 4.).

3. 1. Cotisation sociale et automaticité

La logique du mieux-être social implique une perspective d'amélioration continue des conditions d'existence. Elle requiert, en ce sens, une certaine automaticité : demain doit offrir plus qu'hier en termes de garanties sociales ; un « principe de faveur » appliqué à l'échelle du temps en quelque sorte. Or le financement par cotisation assure justement une certaine automaticité pour au moins deux raisons. En premier lieu, parce qu'il s'agit d'un mode de financement affecté, pour des prestations sociales *a priori* clairement identifiables. Les cotisations vieillesse servent à financer les retraites, les cotisations chômage les prestations d'assurance chômage, etc. A l'inverse de l'impôt, le plus souvent non affecté, la cotisation assure ainsi *a priori* une assez grande lisibilité au financement des prestations sociales. Et si on accepte de considérer que la lisibilité est source de légitimité, on a donc bien ici un élément qui assoit la stabilité du système. En second lieu, la cotisation lie la perception de prestations au statut de cotisant, d'ayant droit. La prestation reçue par chacun est d'autant plus légitime qu'elle apparaît comme la contrepartie des cotisations versées par chacun, compte tenu de l'occurrence du « risque ». On est là typiquement dans le registre assurantiel avec la référence au principe de la

neutralité actuarielle à l'arrière plan. On a dit en quoi cette argumentation reposait sur une fiction et en quoi, surtout, elle tend à nier ce qui fait l'essence même du système par répartition et de la distribution politique qu'il opère. Poser ce regard critique n'interdit cependant pas de reconnaître les effets de représentation et de légitimité en jeu ici.

La cotisation, pour les raisons qui viennent d'être évoquées, apparaît moins sujette que l'impôt à déstabilisation par le discours libéral. De fait, le tournant libéral de ces vingt dernières années a eu plus de traductions en termes d'austérité des dépenses budgétaires et de privatisations, qu'en termes de dépenses de protection sociale. Alors que la part des dépenses budgétaires *stricto sensu* dans le PIB a stagné, et s'est même réduite, celle des dépenses de protection sociale a ainsi, même si c'est loin d'être linéaire, poursuivi sa croissance. Une part croissante de ces dépenses est certes dorénavant financée par l'impôt, *via* la CSG, mais le fait que celle-ci soit un impôt affecté l'apparente cependant largement à une cotisation du point de vue des représentations.

Sur un autre registre, il n'est pas inintéressant de constater que certains partisans d'une réduction du champ d'intervention de l'Etat social, autour d'une couverture essentiellement minimale, invitent à s'éloigner du registre assurantiel, dans la mesure où cette référence génère justement une certaine automaticité. Selon P. Rosanvallon (1995), ce sont les catégories de la *solidarité* et de l'*exclusion,* et non celles de l'assurance et du risque qui permettent ainsi de saisir la « nouvelle question sociale » et, partant, de justifier le redéploiement de l'intervention publique autour de la lutte contre l'exclusion, aux antipodes de ce qu'on a nommé la logique du mieux-être social. Le recentrage proposé, au final, n'est certes pas si éloigné de celui proposé par F. Ewald et D. Kessler (2000), qui invitent, au contraire, à creuser la référence au risque et à l'assurance. Il n'est cependant pas inintéressant de saisir ces contrastes dans la façon d'appréhender les catégories du risque et de l'assurance. Ces contrastes témoignent, à nouveau, des ambivalences de ces catégories.

Au total, la cotisation, notamment parce qu'elle est associée à une prestation clairement identifiable, bénéficie donc – tout du moins de la part des salariés – d'une plus grande adhésion que l'impôt. Il faut cependant saisir en quoi cette force de la cotisation est aussi une marque de faiblesse de l'Etat social. Tout se passe comme si, à défaut d'être suffisamment légitimé pour ce qu'il est (et on il n'est pas réductible à l'assurance), ce dernier avait en quelque sorte besoin du détour assurantiel pour s'affirmer. Il faudrait étudier dans quelle mesure les systèmes scandinaves sont parvenus, *a contrario*, à construire une légitimité moins indirecte et, en ce sens, peut-être plus solide pour l'Etat social. Il faut surtout, saisir ce que ce premier argument en faveur de la cotisation a comme envers. En rabattant l'Etat social sur la logique de l'assurance, il prête le flanc aux arguments de ceux qui, assez logiquement pour le coup, pointent les prestations typiquement « non assurantielles » (famille et santé - hors remboursement des arrêts de travail - notamment) pour réduire le champ de la protection sociale financée par cotisation[1].

3. 2. La cotisation sociale exhibe que la richesse provient du travail

Autre « qualité » de la cotisation sociale au regard de la logique de l'Etat social : elle exhibe que la richesse monétaire ne se crée pas toute seule, qu'elle est toujours le produit d'un travail. B. Friot (1998 et 1999) insiste à juste titre sur ce point.

La production d'un pays n'est rien d'autre que la somme des valeurs ajoutées des entreprises entendues au sens large, en y incluant donc la production des administrations et associations non-marchandes soit la part non-marchande du PIB. Que le poids des conventions, notamment dans l'évaluation de la production des services non marchands (la valeur ajoutée d'un enseignant ou d'une

[1] H. Sterdyniak et P. Villa (1998) évaluent à 50% la part des prestations assurantielles (retraite, chômage et prestations maladie de remplacement), 15% relevant de la « solidarité » et 35% de prestations maladie en nature.

infirmière du public n'est rien d'autre que son salaire[1]), soit lourd dans cette définition n'invalide pas sa portée. N'importe qu'elle statistique – et au-delà n'importe qu'elle évaluation de grandeur économique – repose sur ce type de construction conventionnelle.

A l'inverse de l'impôt qui rend souvent largement « illisible » l'origine de la richesse, la cotisation sociale apparaît *a priori* clairement comme un prélèvement sur la valeur ajoutée par le travail. Parce qu'elle est une composante à part entière du salaire, la cotisation doit donc s'interpréter, non comme un salaire différé (ce qui laisserait entendre, selon la logique de neutralité actuarielle, que chacun ne reçoit que ce qu'il a versé compte tenu de l'occurrence du risque), mais comme un salaire indirect socialisé (Friot, 1998 et 1999). Au salaire direct, lui-même socialisé par le truchement du droit du travail et de la négociation collective, s'ajoute donc un salaire indirect, distribué sous formes de prestations sociales. A la fin de chaque mois, une fraction de la valeur ajoutée produite par le travail est « socialisée » sous forme de cotisations pour financer un certain nombre de besoins sociaux en matière de retraite, de santé, de famille et de chômage.

Comment interpréter, à cet égard, le découplage entre la part « salariale » et la part « employeur » des cotisations sociales ? Ce découplage, doit-on soutenir au regard de ce qui vient d'être dit, relève bien au fond d'une pure fiction. Qu'elle soit « salariale » ou « employeur », la cotisation sociale est bien toujours incluse dans la même masse salariale et vient donc réduire la part des profits.

On ne peut cependant en rester là. Car cette fiction, comme toute représentation, à nouveau, contribue à structurer le « réel ». L'existence d'une part « employeur » laisse clairement entendre que les employeurs « contribuent », finalement au même titre que les salariés, au financement de la protection sociale. Elle conforte l'idée, parfaitement néo-classique, selon laquelle existeraient deux « facteurs » de production, le capital d'un côté, le travail de l'autre, auquel reviendrait, de façon tout aussi légitime, une fraction de la « valeur ajoutée ». Ce à quoi, on peut rétorquer, suivant en cela une certaine tradition marxiste, que seul le travail (le capital variable au sens de Marx) crée de la valeur. Le « capital » (constant) constitué notamment de machines contribuent certes à augmenter la puissance productive du travail, ce qui n'est évidemment pas rien. Mais il ne crée, en lui-même, aucune valeur. Comme produit d'un travail antérieur (du travail « mort »), il ne fait que « transmettre » sa propre valeur. La répartition de la valeur ajoutée entre salaire (direct et indirect) et profit (réinvesti ou non) n'est donc pas le produit d'une contribution « objective » du « travail » et du « capital », mais le fruit d'une répartition *politique* de la valeur ajoutée crée par le travail, entre salariés et propriétaires du capital. On conçoit, dans cette perspective, que cette répartition puisse « bouger », ce qu'elle a effectivement fait – et même dans des proportions considérables – au cours des vingt dernières[2], alors que ces « mouvements » de répartition demeurent largement incompréhensibles dans le cadre standard de la théorie néo-classique.

Le découplage entre part « salariale » et part « employeur » contribue simultanément à entretenir la fiction assurantielle et, partant, à légitimer la « sortie », hors du champ du financement par la cotisation, des prestations dites « non-contributives ». Par extension, elle prépare, si l'on peut dire, le terrain aux exonérations de cotisations sur la « part employeur », terrain largement labouré ensuite par l'antienne néo-classique selon laquelle seul l'allègement du coût du travail, *via* en particulier ces exonérations, est susceptible de réduire le chômage. De fait, entre 1981 et 2002, la part des cotisations « employeurs » dans les ressources de la protection sociale s'est ainsi sensiblement réduite passant de 45,5% à 37% (Bechtel et *alii*, 2003).

---

[1] Pour être conventionnelle, cette évaluation de la production par le salaire n'en donne pas moins à lire quelque chose : dès lors que les activités ne génèrent pas de profit monétaire, la valeur ajoutée se réduit au salaire.

[2] Notons que certains travaux d'inspiration plus hétérodoxe raisonnent comme si le taux de marge était nécessairement stable. Que la production exige un certain profit dès lors qu'elle est capitaliste, est une évidence. Quant à laisser entendre que le taux de profit est stable, il y a un pas. Un pas coûteux puisqu'il n'autorise pas à saisir, par exemple, le déplacement opéré en faveur des profits, à partir de la seconde moitié des années 1980 et du début des années 1990, en France. Preuve que les profits d'aujourd'hui ne font pas nécessairement les investissements de demain, ni *a fortiori* les emplois d'après-demain, ce déplacement s'est essentiellement traduit par une hausse des profits non-réinvestis, *i.e.* par une hausse du revenu des propriétaires de capital.

Au total, on peut soutenir que ce découplage en brouillant l'un des principaux avantages de la cotisation – sa capacité à exhiber que la richesse a pour origine le travail –, atteste, à sa façon, du caractère largement inachevée de la logique de socialisation portée par l'Etat social. Un argument qui penche en faveur de la fusion de ces deux parts avec gestion par les salariés[1], puisque c'est bien de gestion de leur revenu, le salaire, dont il s'agit. Mais c'est loin d'être le seul argument à prendre en considération dans les débats sur le changement du mode de financement de la protection sociale.

3. 3. La cotisation sociale comme instrument de socialisation de la production et des richesses

A l'encontre des représentations qui appréhendent l'entreprise comme un pur espace privé, la cotisation sociale contribue à la socialisation de l'espace de la production ainsi que des richesses qui y sont créées.

Socialisation de la production : à l'instar du droit du travail, dont elle est parfaitement complémentaire, la cotisation sociale impose aux entreprises une série d'obligations pour valider socialement leur activité. La socialisation de la production n'est dont pas uniquement opérée *ex post* – par le « saut périlleux de la marchandise » (la vente des produits) qu'évoquait Marx –, mais aussi *ex ante*. Pour produire, une entreprise doit d'emblée se conformer à une série de règles sociales. Des règles qui *de facto* imposent un certain type de spécialisation productive notamment en matière de division internationale du travail : une production de qualité, avec une main-d'œuvre de qualité, et non une production intensive en main-d'œuvre à faible coût.

On ne peut, de ce point de vue, que pointer la logique régressive qu'introduisent les exonérations de cotisations sociales : en *dévalorisant* le travail peu qualifié, elles sapent le fondement même du modèle statutaire de protection sociale et d'emploi. Elles contribuent, le Rma et le « contrat d'activité » parachevant un processus largement entamé depuis plus de dix ans, à transformer ce qui pourrait parfaitement relever de l' « emploi » en simple « activité » largement dévalorisée socialement.

On peut, de même, pointer l'ambiguïté de certains arguments de « citoyenneté » en faveur de la fiscalisation. Non sans raison, ceux-ci arguent du fait que l'impôt à plus à voir avec la démocratie politique, dans la mesure où ce sont les représentants de la communauté nationale qui le déterminent[2], alors que le système de prélèvement par cotisation et, au-delà, l'ensemble du système de protection sociale apparaissent plus opaques et bureaucratisés. La bureaucratisation, il serait vain et surtout contreproductif de le nier, est bien le talon d'Achille de l'Etat social. Faut-il y cependant y répondre par le basculement de la cotisation vers l'impôt ? Suggérons qu'un tel remède serait pire que le mal qu'il prétend soigner, dans la mesure où il aboutirait à « privatiser » un peu plus l'espace de la production, soit l'espace justement le plus étranger à la citoyenneté.

De même qu'elle contribue à la socialisation de la production, la cotisation sociale contribue, de façon, là aussi, complémentaire au droit du travail, à la socialisation des richesses. A la fin de chaque mois, une fraction non négligeable de la valeur ajoutée est directement socialisée pour être immédiatement reversée sous formes de prestations sociales. Des prestations qui, à l'instar des services publics et du droit du travail, contribuent en retour à soutenir le bouclage macro-économique et à reproduire – à un haut niveau – le « capital humain » et donc son efficacité productive. Des prestations qui, on l'a dit, prennent le caractère d'un salaire indirect socialisé dans la mesure justement où elles sont financées par cotisations, comme le souligne B. Friot (1998 et 1999). Avec ce dernier, on peut donc soutenir que la cotisation sociale contribue se faisant au partage politique de la valeur ajoutée. On doit néanmoins souligner que cette dimension proprement politique a historiquement été

---

[1] Cette proposition est avancée notamment par Sterdyniak et Villa (1998, p. 161). Mais ces auteurs la retiennent dans un cadre général centré, d'une part, sur la distinction entre prestations assurantielles – financées par cotisation – et prestations universelles – financées par l'impôt, et d'autre part, sur un changement d'assiette des cotisations qui *n'augmente pas* le coût du travail.

[2] Dans un cadre cependant aujourd'hui, en partie, contraint par les dispositions européennes.

largement amoindrie par la prégnance du modèle assurantiel liant le niveau des prestations reçues par chacun à celui des cotisations versées par chacun, ou du moins son groupe d'appartenance, comme en témoigne l'existence maintenue des « régime spéciaux ». Et l'enjeu, à nouveau, n'est pas que d'histoire. Il déborde sur le présent et l'avenir. Les mesures en faveur d'une plus grande « contributivité » des cotisations ont ainsi un sens bien précis : contre la logique du salaire politique, elles plaident en faveur d'un retour à une stricte logique assurantielle, sur le modèle de la technique actuarielle. Le coût salarial retrouverait ainsi son supposé niveau « d'équilibre », perdrait sa dimension « politique », tout ce qui est « politique » devant être transféré à l'impôt.

3. 4. Quid des propositions de modification de l'assiette des cotisations sociales ?

Quel jugement porter, au regard de ce qui précède, sur les propositions visant à modifier les modalités de financement de la protection sociale ? Deux types de proposition sont à distinguer ici : celles qui suggèrent de fiscaliser tout ou partie du financement de la protection sociale (3. 4. 1.) ; celles qui invitent à modifier l'assiette des cotisations sociales (3. 4. 2.).

3. 4. 1. Grandeur et aporie de la fiscalisation

L'appréhension de l'Etat social dans sa *globalité*, dans son *unité*, invite à relativiser l'opposition *doctrinale* entre financement par cotisation ou par l'impôt. On pouvait, de ce point de vue, reprocher aux travaux antérieurs de B. Friot (1998 et 1999) d'assimiler précipitamment le financement par l'impôt à la logique financiarisée. Les pays anglo-saxons combinent indéniablement prestations minimales (même si c'est avec des nuances notamment en matière de santé en Grande-Bretagne) financées par l'impôt et protections privées relevant d'une logique financière. On ne peut pour autant en faire une conséquence automatique du financement fiscal. Le niveau de protection sociale dans les pays nordiques l'illustre[1]. De même, les services publics, en France¸ ne relèvent pas systématiquement, à ce que l'on sache, d'une logique de service minimum (*cf.* l'éducation). Les travaux plus récents de B. Friot (2004), qui réhabilitent l'impôt, abondent finalement en ce sens (*cf.* encadré).

Au niveau le plus général, si on suppose que la part des dépenses de protection sociale dans le PIB est appelée à croître dans l'avenir[2], la question qui se pose est celle de la répartition de ce besoin de financement supplémentaire[3]. Doit-il être assuré par une réduction de la part des profits dans la valeur ajoutée – et en particulier des profits redistribués aux propriétaires du capital qui ont considérablement augmenté au cours des vingt dernières années –, ou par une réduction de la part des salaires directs ? Dit autrement, ces dépenses doivent-elles être assumées par les salariés ou par les capitalistes[4] ?

Si on accepte de considérer (*cf.* supra) que la richesse est de toute façon créée par le travail, que les revenus distribués (y compris sous formes de revenus financiers, de transferts fiscaux, etc.) ne sont

---

[1] En France, la CMU, financée par l'impôt, relève bien d'une logique de « prestation minimale » puisqu'elle est versée sous conditions de ressources. Le fait qu'elle garantisse une protection « élargie » a ses bénéficiaires (avec une couverture complémentaire) l'éloigne cependant, en partie, de cette logique.

[2] Les dépenses de santé et de retraite ont *a priori* naturellement tendance à croître avec la richesse. Les propos alarmistes sur la croissance de ces dépenses n'existent que dans la mesure où ces dépenses sont socialisées, *i.e.* prises en charge par le public et non le privé. Ce ton alarmiste n'est ainsi jamais de mise lorsque ce sont les dépenses d'automobiles, d'équipement ménager, etc., qui augmentent.

[3] Les réformes des retraites et de la santé de ces dernières années visent, au contraire, à réduire le montant des prestations *socialisées* (réduction du montant des pensions de retraite – par allongement des durées de cotisation requises pour bénéficier d'une retraite à taux plein, par indexation sur les prix plutôt que sur les salaires, etc. – et de la prise en charge sociale des dépenses de santé – moindre remboursement des médicaments et des soins) afin, au fond, d'accroître la part des prestataires privés.

[4] On laisse de côté ici les questions de frontières : les propriétaires du capital, on le sait, se rémunèrent aussi, en partie, en salaire, tandis que certains salariés peuvent percevoir des revenus financiers. Pour être importantes par ailleurs, ces questions sont largement subsidiaires pour notre propos.

jamais rien d'autre qu'une façon de (re)distribuer cette richesse, le financement par la fiscalité ou par la cotisation ne tranche pas, *en lui-même*, ce choix. Le financement par la fiscalité de la protection sociale dans certains pays nordiques, ne signifie pas que la part des salaires dans la valeur ajoutée y soit plus faible qu'ailleurs, tandis que le financement par la cotisation n'a pas empêché qu'en France cette part baisse de façon marquée dans la seconde moitié des années 1980 et au début des années 1990. Comme le note J.-M. Harribey (2003) *« le problème est de savoir si les prélèvements sociaux doivent être effectués au plus près de la répartition primaire ou bien s'ils sont renvoyés après distribution primaire. Dans le premier cas, ils mettent en branle la confrontation sociale dans l'entreprise. Dans le second, la confrontation sociale se fait par ménages interposés »* (p. 4).

Ceci étant dit, on peut simultanément soutenir qu'à configuration institutionnelle *donnée* du système de protection sociale, le financement par la fiscalité ou par la cotisation est loin d'être neutre. Le basculement vers la CSG a ainsi une portée bien précise. Si dans un premier temps, il a été relativement neutre – et même légèrement favorable aux salariés –, il est clair qu'il a une portée bien précise : inscrire dans les têtes, qu'à l'avenir, toute hausse des dépenses au titre de la famille ou de la santé devront être financées par son seul intermédiaire, et non donc par une quelconque hausse des cotisations patronales (avec à l'appui l'argument que la CSG porte déjà aussi sur les « revenus du capital »). Ce qui signifie concrètement qu'à l'avenir ce sont les « salariés » qui, pour l'essentiel, « paieront »[1].

On a, dans ce qui précède, souligné que la cotisation présente suffisamment d'avantages au regard de la logique de l'Etat social – elle crée de l'automaticité, elle exhibe que la richesse est créée par le travail, elle contribue à socialiser l'espace de la production et les richesses qui y sont créées – pour qu'on se refuse à lâcher cette proie pour l'ombre du financement fiscalisé. On peut à présent ajouter qu'en France le basculement vers l'impôt risque fort de se traduire par une déformation accrue du partage de la valeur ajoutée au détriment des salariés. L'argument de « lisibilité » mobilisé pour ne financer par la cotisation que les prestations strictement « assurantielles », ne doit donc pas masquer un autre argument, autrement plus substantiel d'un point de vue économique : la volonté de réduire, par ce biais, la part salariale dans la valeur ajoutée. Où l'on retrouve l'antienne néo-classique d'un supposé coût excessif du travail jouant contre l'emploi[2].

Ceci étant posé, il est sans doute peu réaliste d'envisager aujourd'hui le « rebasculement » de la CSG vers la cotisation sociale. Si la structure des ressources de la protection sociale était restée la même en 2002 qu'en 1981, les cotisations sociales seraient supérieures de 51 milliards d'euros à leur niveau actuel (313 milliards en 2002), soit l'équivalent de 3% du PIB (et 10% des ressources globales de la protection sociale) (Bechtel *et alii*, 2003, p. 8). La CSG étant, pour l'heure, inscrite dans le « paysage », on peut, en revanche, concevoir différentes dispositions pour la rendre plus conforme à la logique de l'Etat social : constitutionnaliser, au regard de son affectation, sont existence comme cotisation sociale (et non comme impôt), la rendre progressive (à l'instar pour le coup de l'IRPP), etc.

---

[1] Les revenus du travail alimentent à hauteur de plus de 75,5% la CSG, les revenus de remplacement (retraites et allocations chômage) à hauteur de 17,5% et les revenus du capital à hauteur de seulement 7% (données de 1995), soit une disproportion beaucoup plus importante que celle qui existait entre cotisations dites « salariales » et « patronales ». M. Husson (2004) indique en ce sens : *« s'il est neutre, à quoi sert le basculement de la cotisation vers la CSG ? La différence entre ces deux sources de financement ne peut être appréciée qu'en réfléchissant sur leur logique d'évolution respective* […]. *La nouveauté introduite par la CSG (et c'est la seule possible) est* […] *la suivante : à partir du moment où elle n'est plus une cotisation à la charge des employeurs mais une sorte d'impôt, les patrons ne sont pas* a priori *concernés par une augmentation ultérieure de la CSG. Celle-ci est à la charge des salariés, après versement du salaire, et admet pour contrepartie naturelle une baisse de leur pouvoir d'achat disponible »* (p. 1).

[2] H. Sterdyniak (2002), dont les travaux sont traditionnellement plutôt d'inspiration keynésienne, fait cependant sienne cette antienne en soulignant que le financement par l'impôt des prestations santé et famille permettrait de réduire le coût du travail, étant entendu, de son point de vue (qui en l'occurrence n'a rien de keynésien), que cela ne peut qu'être favorable à l'emploi en période de chômage de masse. *Cf.* aussi en ce sens Sterdyniak et Villa (1998, notamment pp. 161-162).

Les régimes de ressources socialisés selon B. Friot (2004)

Dans ces récents travaux, B. Friot (2004) invite à distinguer deux modalités de socialisation : celle du *salaire socialisé*, dominante en Europe continentale, qui pose le travailleur comme *travailleur salarié*, et celle de *l'assurance publique*, dominante dans les pays anglo-nordiques, qui pose le travailleur comme *travailleur citoyen* et dont les ressources de protection sociale sont, pour l'essentiel, fiscalisées. Ces deux modalités sont tout aussi « progressives » l'une que l'autre : *« travailleurs salariés et travailleurs citoyens sont des travailleurs en voie de libération »* (p. 5).

Cette inflexion permet de réhabiliter l'impôt, particulièrement malmené dans les travaux antérieurs au profit de la seule cotisation sociale[1].

On peut néanmoins faire trois remarques critiques sur ces travaux plus récents.

En premier lieu, pour prendre en compte la logique progressive de l'impôt, B. Friot utilise la notion « d'assurance publique ». Une référence au cadre assurantiel, donc, qui peut être amplement contestée comme on l'a vu ici.

En second lieu, on peut reprocher à B. Friot d'opposer dorénavant trop mécaniquement le *droit du travail*, qui serait, au fond, fonctionnel à la subordination du travail au capital, et le *droit au salaire* (ou à *assurance publique*) qui, bien qu'issue du droit du travail, en serait la subversion dans la mesure justement où il ne serait pas, pour sa part, fonctionnel à cette subordination. Pourquoi donc réduire la logique de socialisation aux seules « ressources » monétaires (certes essentielles et certes élargies maintenant aux ressources fiscales) des travailleurs ? Le droit du travail ou bien encore la production *publique* de services publics, n'y contribuent-ils pas non plus ? Le droit du travail n'existe-t-il pas aussi, sous une certaine forme, dans le secteur public ? L'expérience tragique du communisme aidant, ne peut-on souhaiter qu'il continue à exister dans n'importe quelle société ? Alors que B. Friot critique la réduction fonctionnaliste, opérée par certains régulationnistes, du salaire socialisé au fordisme, sa conception du droit du travail ne pêche-t-elle pas du même travers fonctionnaliste ?

La troisième critique, sans aucun doute la plus importante, porte sur l'idée, défendue par B. Friot, selon laquelle les *« cotisations sociales* […] *financent les temps dits de « hors-travail », c'est-à-dire les temps de travail libre »* (p. 7). Une thèse parfaitement en phase avec la représentation en termes de contrepartie que l'auteur critique par ailleurs, mais dont il peine à l'évidence à s'affranchir entièrement, comme en témoigne l'absence de critique systématique du paradigme assurantielle (*cf.* supra). Pratiquement, cette thèse conduit à soutenir, contre l'évidence, que les retraités font l'*« expérience »* du *« bonheur d'être payé pour travailler librement »* (p. 10). Mais qu'est-ce que le « travail libre » ? A l'évidence l'auteur semble confondre dans cette catégorie n'importe quelle activité réalisée (par les chômeurs, les retraités, les étudiants, etc.) en dehors du « travail subordonné au service du capital ». Il se rapproche au demeurant de certains plaidoyers en faveur de l'allocation universelle – *cf.* notamment les thèses *negristes* (Hardt et Negri, 2000[2]) – qui soutiennent que la production de richesse serait, en quelque sorte, « partout », ce qui justifierait le versement d'une allocation universelle (rebaptisée « salaire social »). Sans s'apercevoir qu'à confondre richesse en général (la production, mais aussi la production domestique, le langage, l'amitié, le soleil et la mer) et richesse monétaire, et sans distinguer clairement dans celle-ci celle qui est marchande et celle qui ne l'est pas (les services publics)[3], ils confortent peut-être le capital dans sa prétention à s'étendre à tous les domaines. Simultanément, on peut reprocher à B. Friot (2004) – et cela vaut pour ces travaux antérieurs – d'avoir une conception finalement très fruste de la « loi de la valeur » et du statut de la « force de travail » : tout se passe comme si l'un et l'autre se déployaient dans cadre « concurrentiel » sans règle institutionnelle. Ce à quoi on peut rétorquer que la valeur des marchandises – de même que celle de la « force de travail » – est une construction *sociale* (*cf.* Harribey, 2004a) où interviennent notamment le poids du droit (droit social, droit de la concurrence, etc.).

En prolongeant les intuitions particulièrement fécondes de B. Friot contre B. Friot lui-même, on peut soutenir qu'il est sans doute plus pertinent – et accessoirement plus compréhensible – de soutenir : (i) que la richesse *monétaire* est créée, pour l'essentiel (on laisse de côté le travail indépendant), par le travail salarié (la force de travail) ; (ii) que cette richesse sert notamment à financer les salaires socialisés que sont les salaires *directs* et les salaires *indirects* versés sous forme de prestations sociales ; (iii) que la « clefs » de répartition de cette richesse (entre salaire et profits, à l'intérieur du salaire entre salaire direct et indirect, entre salariés, etc.) est purement politique.

---

[1] L'impôt et l'Etat étaient ainsi hâtivement dénigrés au nom du fait qu'ils généraient nécessairement des prestations forfaitaires et minimales, ouvrant la voie à la finance pour toute couverture au-delà. Sur cette base, B. Friot (1998) condamnait même ce qu'il nommait *« l'idéologie de la redistribution »* (p. 54), au nom du fait que *« la progressivité est génératrice d'exonération, de taux marginaux élevés et de fuite devant un prélèvement inégalement réparti »* (p. 41).

[2] Pour une critique de cet ouvrage, *cf.* Ramaux (2004).

[3] Pour une claire distinction qui permet au demeurant d'insister sur le caractère productif des services publics, voir J.-M. Harribey (2003).

[4] Et cette production de richesse monétaire, si elle peut se faire dans un cadre capitaliste (dans ce cas une partie du *surplus* est redistribué sous forme de profit) se réalise *aussi* dans un cadre non capitaliste (*cf.* le travail des fonctionnaires ou des salariés dans les associations). Dans tous les cas, et à l'encontre des contes pour enfants sur le « travail libre », il est sans doute préférable de partir du principe selon lequel n'importe quelle société requiert du travail *hétéronome.* Ce qui n'interdit évidemment pas de s'interroger sur la pertinence de l'organisation *capitaliste* de ce travail.

3. 4. 2. Modifier l'assiette des cotisations sociale ?

Depuis plusieurs années, on ne compte plus les propositions qui visent à modifier l'assiette des cotisations sociales. Sans prétendre à l'exhaustivité on se focalisera dans ce qui suit sur les propositions d'élargissement à la valeur ajoutée, d'une part, de modulation selon un ratio de type salaire/valeur ajoutée, d'autre part[1].

Cette dernière proposition est notamment avancée par la CGT (J.-C. Le Duigou, 1999), par certains économistes hétérodoxes (Mills, 1987, 2002) ou bien encore par le rapport Chadelat (1997). Parmi les arguments avancés, on trouve l'idée selon laquelle une telle formule serait plus favorable à l'emploi, ou, ce qui revient au même, l'idée selon laquelle le système de cotisation actuel, assis sur les seuls salaires, « pénaliserait » l'emploi en favorisant les entreprises capitalistiques au détriment des entreprises de main-d'œuvre. La prise en compte du *ratio* salaire/valeur ajoutée permettrait donc de mettre à « contribution » les entreprises pauvres en main-d'œuvre.

Un argument doublement contestable[2]. En premier lieu, parce qu'il fait sienne l'argumentation néo-classique selon lequel le coût relatif du travail par rapport au capital déterminerait la combinaison productive et, partant, le niveau de l'emploi. Au risque, donc, de conforter la thèse selon laquelle seule une baisse du coût relatif du travail serait susceptible d'augmenter l'emploi. En second lieu, parce qu'il revient, au nom d'un hypothétique gain en emploi, à pénaliser l'investissement, au risque, cette fois, d'une part, de retarder l'innovation technologique et, partant, la compétitivité à long terme d'une économie (et donc l'emploi), d'autre part, de ne pas encourager une spécialisation *high tech* centrée sur la compétitivité hors-coûts, spécialisation dont on peut pourtant considérer qu'elle est la meilleure protection contre les risques de « délocalisation » et, au-delà, contre ceux de régression sans fin dans la course à la baisse des coûts salariaux.

De nombreuses propositions d'élargissement de l'assiette des cotisations à la valeur ajoutée retiennent, eux aussi, l'argument d'un financement « favorable à l'emploi ». L'élargissement à la valeur ajoutée brute, en particulier, dans la mesure où elle intègre dans son assiette les investissements, abouti, en effet, à accroître la contribution relative des entreprises capitalistiques (*cf.* encadré).

---

[1] On ne discute donc pas ici les propositions d'inspiration néo-classique visant, par exemple, à étendre les baisses de cotisations sur les bas salaires en les faisant financer par une hausse des cotisations sur les salaires plus élevés. Le rapport Malinvaud (1998) préconisait ainsi de financer la réduction des cotisations bas salaire par une hausse des cotisations sur les salaires supérieurs à deux fois le Smic (*cf.* aussi Laffargue, 1996 et 1997).

[2] On peut ajouter que ces travaux « oublient » que les machines sont le produit d'un travail antérieur sur lequel a donc été « appliqué » un taux de cotisation sociale (pour une critique en ce sens, *cf.* Brissaud et Thaller, 2004).

L'élargissement à la valeur ajoutée brute ou aux profits distribués ?

Certaines propositions d'élargissement des cotisations à la valeur ajoutée brute (salaire + EBE), sans déductibilité de l'investissement donc, sont justifiées essentiellement pour leur vertu supposée sur l'emploi, à l'instar, pour le coup, des propositions de modulation selon le ratio salaire/valeur ajoutée.

H. Sterdyniak et P. Villa (1998) – *cf.* aussi Sterdyniak (2002) – se prononcent ainsi : (i) pour une fusion des cotisations salariées et employeurs pour les prestations d'assurances (retraite et chômage) avec gestion par les seuls représentants des salariés ; pour le financement des prestations maladie et famille par (ii) une CSG-ménages assise sur tous leurs revenus, d'une part, et (iii) une cotisation sur la valeur ajoutée brute des entreprises, qui remplacerait donc les cotisations employeurs, d'autre part.

La suppression de la totalité des cotisations employeurs au titre de la maladie et de la famille serait compensée (on reprend les chiffres fournis par Sterdyniak, 2002) par la création d'une taxe (de 10,2%) sur l'ensemble de la valeur ajoutée[1]. Quelques 30 milliards d'euros *« pèseraient ainsi sur le capital au lieu de peser sur le travail »* (Sterdyniak, 2002, p. 30).

La proposition est justifiée par les arguments suivants : (i) elle ne modifie pas, globalement, la rentabilité des entreprises (la taxation accrue du capital est compensée par la moindre taxation du travail) ; (ii) elle se traduit par une forte baisse du coût relatif travail / capital (de l'ordre de 13%) qui doit *« inciter les entreprises à utiliser moins de machines et plus de main-d'œuvre »* (Sterdyniak, 2002, p. 31). En clair, elle serait particulièrement favorable à l'emploi ; (iii) elle se traduira par un transfert massif des entreprises fortement capitalistiques vers les entreprises utilisant beaucoup de travail. H. Sterdyniak (2002) évoque *« le risque* […] *que ce transfert nuise aux capacités des entreprises d'innover et de se moderniser »,* mais s'empresse d'ajouter : *« toutefois, une modernisation consistant à substituer du capital au travail est nuisible en situation de chômage de masse »* (p. 31) ; (iv) au niveau macroéconomique, *« la hausse de la consommation (induite par la hausse de l'emploi) compense la baisse de l'investissement (induite par le moindre besoin de capital) »* (p. 31).

Le cœur de l'argumentation repose donc sur les effets supposés en termes de création d'emploi d'un abaissement du coût relatif travail / capital. H. Sterdyniak indique en ce sens que *« si l'élasticité de substitution capital/travail est unitaire, la réforme devrait se traduire par une hausse de 4% de l'emploi, soit de 600 000 pour l'ensemble de l'économie marchande »* (p. 31)[2].

Entre autres critiques de cette argumentation, et au-delà l'ensemble de la proposition, on peut avancer les éléments suivants : (i) l'hypothèse d'une élasticité capital / travail égale à un est, à l'évidence, exorbitante, de sorte que les créations d'emplois escomptées doivent *a minima* être considérablement réduites ; (ii) il n'est donc pas dit que la hausse de la consommation (qui se trouve elle-même *a minima* considérablement réduite) compense alors la possible baisse de l'investissement ; (iii) dans tous les cas, la proposition aboutit à situer l'économie sur un sentier de croissance *light tech*, qui peut être jugé totalement contre-productif à long terme pour la compétitivité et l'emploi ; (iv) l'ensemble du raisonnement est construit sur l'hypothèse selon laquelle l'économie française souffre d'un coût excessif du travail / capital, et non sur le diagnostic selon lequel elle souffre d'abord d'une austérité salariale qui déprime la croissance et, partant (*via* l'effet d'accélérateur), l'investissement. Les auteurs se refusent ainsi à envisager toute modification du partage salaire / profit des entreprises en dépit de la déformation enregistrée au détriment des salaires au cours des vingt dernières années[3].

Les propositions d'élargissement de l'assiette des cotisations sociales à l'ensemble de la valeur ajoutée ne souscrivent cependant pas nécessairement à ce type d'argumentation.

Cet élargissement peut être justifié par une toute autre considération : le souci de mettre en conformité la forme avec le fond. Si la cotisation est bien un prélèvement sur la valeur ajoutée par le travail, on ne voit pas pourquoi elle ne serait pas justement « assise » sur la totalité de la valeur ajoutée. J.-M. Harribey (2003 et 2004) reproche en ce sens à B. Friot de rester en quelque sorte au milieu du gué. La cotisation ainsi reformatée serait, en effet, tout autant du salaire puisque toute cotisation sociale est, par définition, du salaire (indirect), soit une part de la valeur ajoutée qui vient réduire les profits.

Ceci étant dit, si cette proposition a le mérite de la cohérence, sa mise en œuvre pratique n'en reviendrait pas moins concrètement (dans le cas d'un taux uniforme) à opérer un colossal transfert entre les entreprises très capitalistiques et celles de main-d'œuvre, alors même que le profit « pur » (celui qui est distribué aux propriétaires du capital) n'est pas fondamentalement différent entre les unes et les autres. Les entreprises pratiquant le mark up (la péréquation du taux de profit chez Marx), ce transfert se traduirait sans aucun doute par un changement des prix relatifs (hausse du prix des marchandises du secteur capitalistique et baisse des autres) qui en amoindrirait l'effet. L'élasticité de la demande au prix aidant, cet effet serait néanmoins loin d'être neutre.

L'élargissement aboutirait donc bel et bien, au final, à décourager l'investissement et à pénaliser les entreprises *high tech*.

Un élargissement aux seuls profits distribués (hors amortissement et autofinancement donc) présente, en ce sens, un triple avantage : (i) il évite les effets pervers qui viennent d'être évoqués ; (ii) il ne se traduit pas par un colossal transfert qui risque de focaliser le débat sur les avantages à donner à certaines entreprises aux dépens des autres (selon leur intensité capitalistique) au lieu de le focaliser sur la nécessité, d'une part, de trouver des ressources socialisées *supplémentaires* pour financer la protection sociale, et, d'autre part, sur la possibilité de trouver une partie de ces ressources en réduisant la part des profits dans la valeur ajoutée (l'autre partie étant financée par les gains de productivité) ; (iii) il est directement « audible » et donc crédible : la hausse des profits « financiers », compris comme les profits distribués aux propriétaires du capital, constituant bel et bien l'une des « innovations » les moins justifiables du « capitalisme actionnarial » au cours de ces dernières années.

Le choix d'une assiette restreinte salaire + profit net (distribués) présente néanmoins, pour le coup, une limite : il laisse « de côté », à l'instar du mode actuel de financement, la question de la maîtrise sociale de l'investissement. Qui décide en la matière ? Selon quel critère de rentabilité (à long terme, à court terme) ? On peut cependant considérer qu'il s'agit là d'une autre question, suffisamment substantielle en elle-même, pour justifier un traitement séparé.

---

[1] Où, ce qui revient au même, par la baisse du taux de cotisation employeur à 12,3% (contre 18,2%) et par la création d'une taxe de 9,2% sur l'EBE.

[2] Les auteurs reconnaissent que la substitution capital / travail étant lente (la technique de production ne se modifiant qu'au moment de la mise en place d'un capital nouveau), les gains totaux en emplois ne seraient obtenus qu'au bout de plusieurs années (de l'ordre de 10 ans, cf. H. Sterdyniak et P. Villa, 1998, p. 176).

[3] Ils vont même jusqu'à indiquer : *« les prestations maladie et famille sont payées en partie par les ménages (par la CSG) et en partie par les entreprises, mais toute hausse de ces prestations sera financée par une hausse de la CSG-ménages. Les entreprises ont ainsi la garantie que leurs charges n'augmenteront plus en raison de considérations purement sociales (hausse des dépenses de santé ou de retraites) »* (Sterdyniak et Villa, 1998, p. 186 ; *cf.* aussi Sterdyniak, 2002, p. 41).

Le rejet de ce type d'argumentation, suffit-il à réfuter les propositions d'élargissement de l'assiette ? A l'évidence, non. D'autres arguments – et on rejoint ici ceux retenus par J.-M. Harribey (2004) – peuvent, en effet, être avancés pour le légitimer.

Premier argument : l'élargissement des cotisations sociales à la valeur ajoutée – ou à la seule valeur ajoutée nette hors autofinancement (les salaires et les seuls profits non investis) afin de ne pas « pénaliser » l'investissement (*cf.* encadré) – permettrait de systématiser l'essence de la cotisation sociale selon laquelle, à la fin de chaque mois, une partie de la richesse produite par le travail (la valeur ajoutée justement) est socialisée (sous forme de cotisation) afin de financer les besoins de protection sociale. Cet élargissement permettrait de rompre avec l'attache assurantielle (les cotisations de chacun dépendent de son salaire direct) qui, on l'a dit, obscurci, cette dimension proprement politique de partage de la valeur ajoutée. Il permettrait aussi de rompre avec la fiction selon laquelle le « facteur capital » contribue, *via* les cotisations patronales à financer la protection sociale au même titre finalement que le « facteur travail », *via* les cotisations salariales.

Second argument : l'élargissement permettrait de répondre à l'un des effets pervers de l'actuel système de cotisation qui accorde *de facto* une prime, dans la concurrence inter-capitaliste, aux entreprises les plus rétrogrades en matière salariale.

Un exemple simple permet de visualiser le problème posé.

Supposons deux entreprises *A* et *B* en concurrence sur le même marché et qui ont initialement le même ratio immobilisation/salaire (ou capital constant/capital variable) et la même structure de répartition de la valeur ajoutée nette (hors autofinancement).

Dans *A* comme dans *B*, initialement (situation S_1), la valeur ajoutée nette hors autofinancement est de 2000 et se répartie en 1800 de salaire global (salaire direct net + cotisations sociales salariés et employeurs) et 200 de profit net distribué aux propriétaires du capital (soit un ratio profit net / VAN hors autofinancement de 10%).

Avec le système actuel de cotisation « assis » sur le salaire (S_2), si l'entreprise *A*, à l'inverse de *B*, concède une augmentation de 10% des salaires nets (+100), son coût salarial global, avec cotisations sociales augmente donc de 180[1]. Le ratio profit net / valeur ajoutée nette (hors autofinancement) passe à 1% alors qu'il reste à 10% pour l'entreprise B. Les « recettes » supplémentaires pour la sécurité sociale sont de +80, soit une augmentation de ces recettes globales de +5%. Mais l'entreprise *A* en a supporté entièrement la « charge ». Le système de cotisation « assis » sur les salaires a ainsi clairement accru le désavantage comparatif, en termes de rentabilité financière pour le capital, de l'entreprise *A*, avec, à l'horizon, la possible disparition de *A* au profit de *B*… et donc du surcroît de cotisation.

Un système de cotisation sur la valeur ajoutée nette (hors autofinancement) éviterait ce bonus offert en quelque sorte aux entreprises les plus rétrogrades (S_3). L'augmentation des recettes globales de sécurité sociale (+ 80) est alors obtenue par une augmentation du taux de cotisation sur la valeur ajoutée nette de +2%.

L'entreprise *A* voit, dans ce cas, son ratio profit net / valeur ajoutée nette (hoirs autofinancement) baisser, mais dans une proportion moindre : non pas à 1% mais à 3%, tandis que celui de l'entreprise B passe de 10% à 8%. L'entreprise *A* a bien un ratio de rentabilité nette pour les propriétaires de capitaux dégradé *par rapport* à B, puisqu'elle a augmenté les salaires nets à l'inverse de cette dernière, mais les modalités de calcul des cotisations sociales ne sont pas « co-responsables » pas de cette situation.

Situation initiale (S_1) : l'entreprise A et B sont dans une position identique

Entreprise	**Salaire net** ***(salaire direct)*** *(1)*	**Cotisation sociale** ***(salaire indirect)*** *(2) = (1)x0,8*	**Salaire total** ***(direct + indirect)*** *(3) = (1)+(2)*	**Profit net** *(4) = (5)–(3)*	**Valeur ajoutée nette** *(hors autofin.)* *(5)=(3)+(4)*
A	1000	800	1800	200	2000
B	1000	800	1800	200	2000
Total	2000	1600	3600	400	4000

Situation avec cotisation assise sur les salaires (S_2).
Seule l'entreprise A augmente les salaires nets : le système de cotisation « pénalise » A

Entreprise	**Salaire net (salaire direct)** *(1)*	**Cotisation sociale (salaire indirect)** *(2) = (1)x0,8*	**Salaire total** *(3) = (1)+(2)*	**Profit net** *(4) = (5)–(3)*	**Valeur ajoutée nette** *(hors autofin.)* *(5)=(3)+(4)*
A	1100	880	1980	20	2000
B	1000	800	1800	200	2000
Total	2100	1680	3780	220	4000

[1] On suppose ici, pour simplifier l'exposé, que le taux de cotisation global (on ne distingue pas ici les cotisations « salarié » et « employeur ») représente 80% du salaire net. On suppose aussi que les entreprises ne bénéficient pas d'allègement de cotisations sociales.

Situation avec cotisation assise sur la valeur ajoutée nette (hors autofinancement) (S_3). Seule l'entreprise A augmente les salaires nets : le système de cotisation ne « désavantage » pas A

Entreprise	Salaire net *(salaire direct)* *(1)*	Cotisation sociale (salaire indirect) *(2) =(5)x0,42*	Salaire total *(3) = (1)+(2)*	Profit net *(4) = (5)–(3)*	Valeur ajoutée nette *(hors autofin.)* *(5)=(3)+(4)*
A	1100	840	1940	60	2000
B	1000	840	1840	160	2000
Total	2100	1680	3780	220	4000

L'exemple permet, dans tous les cas, de visualiser qu'à valeur ajoutée constante[1], une hausse des rentrées de cotisations sociales, sans baisse des salaires nets, se traduit nécessairement par une baisse des profits nets. Les cotisations sociales sont bien du salaire qui vient, comme tout salaire, réduire la part des profits. Rien de nouveau à ce niveau donc. Partant de ce constat, M. Husson (2004) souligne qu'il ne voit pas l'intérêt qu'il y a à modifier l'assiette des cotisations. Pourquoi, compte tenu de la déformation de la valeur ajoutée enregistrée ces quinze dernières années, ne pas simplement augmenter les cotisations patronales ? Il souligne, à l'appui de son propos, que les propositions de refonte des cotisations se présentent souvent comme des « recettes » techniques qui laissent entendre qu'on pourrait trouver, comme par miracle, des ressources supplémentaires pour la protection sociale (en % du PIB) sans toucher au partage salaire / profit. Une remarque fondée mais qui n'épuise pas le débat, comme on vient de le voir[2].

D'autant qu'à ceux qui précèdent on peut ajouter un troisième argument, qui porte cette fois sur le registre des représentations et de la légitimité. Les travaux conventionnalistes – cela n'interdit pas de les critiquer (*cf*. Ramaux, 1997 et 2001) –, insistent sur le rôle majeur des représentations légitimes dans la conduite de l'action. Des représentations sont légitimes dans la mesure où elles sont appréhendées comme étant conformes à des principes de justice. Or, on peut juger qu'en matière de financement de la protection sociale par répartition, les « représentations légitimes » font justement largement défaut depuis plusieurs années, ce qui le fragilise d'autant face aux diverses remises en cause d'inspiration libérale. Le choix d'une assiette valeur ajoutée nette hors autofinanacement (*cf.* encadré), qui revient dans les faits à étendre les cotisations sociales aux seuls profits financiers (le profit net qui n'est pas investi dans l'entreprise mais distribué aux propriétaires du capital)[3], permettrait de ce point de vue de rendre sans aucun doute beaucoup plus « audible » l'idée selon

[1] Elle ne l'est pas comme on le sait. On peut ainsi parfaitement financer les besoins accrus (en % du PIB) de protection sociale en leur allouant une part accrue des gains de productivité. Bref, sans même toucher au taux de marge des entreprises, il était (et reste) parfaitement possible de financer ces besoins accrus notamment en matière de retraite. Mais si part accrue pour la protection sociale il y a, elle se fait nécessairement au détriment de celles des salaires directs (qui augmentent dès lors moins vite que les gains de productivité)… ou de celle des profits si la société décide ainsi.

[2] B. Friot (1998) évoque une autre limite : *« plus le lien du financement au salaire se délite, moins le lien de la prestation au salaire est légitime »* (p. 118). Le relâchement du lien entre cotisation et salaire direct ouvrirait ainsi la voie au calibrage « minimaliste » des prestations sociales. On peut rétorquer que certains besoins (l'éducation par exemple) sont satisfaits de façon socialisée sans être financés par une cotisation reliée au salaire direct. La remarque n'en garde pas moins une part de sa pertinence. Elle renvoie à la force, déjà évoquée, du « registre assurantiel » en termes de représentation. On peut néanmoins évoquer une limite du système ainsi construit : si le lien de la cotisation et de certaines prestations au salaire direct empêche, pour partie, le calibrage « minimaliste » des prestations, il contribue, en retour, à maintenir en l'état la *hiérarchie* salariale. Dans les pays nordiques certaines prestations (de retraite notamment) sont, au contraire, calibrée autour du salaire *moyen*. Loin de toute réduction minimaliste, cela contribue à réduire les inégalités et, partant, sans doute, à renforcer la légitimité du système de socialisation.

[3] Tout en critiquant au fond, comme on l'a vu, ce type de démarche, M. Husson (2004) s'accorde néanmoins avec cette proposition.

laquelle on peut décidément trouver, aussi de ce côté là[1], des ressources supplémentaires pour les besoins qualitatif (santé, retraite, famille) de protection sociale[2]. Des besoins qui sont appelés à croître, si du moins on accepte de ne pas renoncer à la logique du *mieux-être social* qui est au cœur de l'Etat social.

Bibliographie

BECHTEL J, CAUSSAT L., HORUSITZKY P et LOISY C. (2003), « Vingt ans de comptes de la protection sociale en France. Une rétropolation de 1981 à 2002 », *Etudes et recherches*, n°278, Dress, Ministère des affaires sociales, du travail et de la solidarité, décembre, 11 p.

BECK U. (1986), *La société du risque. Sur la voie d'une autre modernité* [trad. fr. 2001], Aubier, Alto, 528 p.

BLANCHET D. (1996), « La référence assurantielle en matière de protection sociale : apports et limites », *Economie et Statistique*, n°291-292, pp. 33-45.

BOLTANSKI L. et THÉVENOT L. (1991), *De la justification, Les économies de la grandeur*, Nrf essais, Gallimard.

BRISSAUD L. et THALLER R. (2004), « Faut-il moduler les cotisations sociales patronales », à paraître dans *Critique communiste*, 9 p.

CASTEL R. (1995), *Les métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat*, Fayard, Paris, janvier, 490 p.

CASTEL R. (2003), *L'insécurité sociale. Qu'est-ce qu'être protégé ?*, Le Seuil, La République des idées, 96 p.

CASTEL R. et HAROCHE C. (2001), *Propriété privée, propriété sociale et propriété de soi*, Fayard..

CONCIALDI P. (1999), « Pour une économie politique de la protection sociale », *La Revue de l'Ires*, n°30, pp. 177-217.

DUFOURCQ N. (1994), « Sécurité sociale : le mythe de l'assurance », *Droit social*, n°3, mars, pp. 291-297.

DURRY G. (1998), « Les grandes catégories d'assurance », *in* Ewald F. et Lorenzi J.-H., *L'Encyclopédie de l'assurance*, Economica, pp. 521-539.

ESPING-ANDERSEN G. (1990), *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, (éd. fr. *Les trois mondes de l'Etat providence. Essai sur le capitalisme moderne*, PUF, 1999, sept.).

CHADELAT J.-F. (1997) « La réforme des cotisations patronales », *Liaisons sociales*, n°12495, 9 septembre.

EWALD F. (1986), *L'Etat providence*, Grasset, Paris, 612 p.

EWALD F. ET KESSLER D. (2000), « Les noces du risque et de la politique », *Le Débat*, n°109, pp. 55-72, mars-avril.

[1] Les gains de productivité permettant, dans tous les cas, d'augmenter les dépenses sans réduire le niveau de vie des ménages.

[2] Pour les prestations chômage, on peut aussi envisager un système de « surcotisation » pour les entreprises qui, par exemple, utilisent abondamment l'emploi précaire (où licencient en dépit de profits nets), à l'exemple de ce qui se pratique, en France, pour les accidents du travail. Un tel système existe, après tout, aux Etats-Unis même. Il relèverait cependant plus de l' « incitation » à l'emploi convenable, qu'il ne répond à la question des besoins de financement.

FRIOT B. (1998), *Puissances du salariat. Emploi et protection sociale à la française*, Ed. La Dispute.

FRIOT B. (1999), *Et la cotisation sociale créera l'emploi*, Ed. La Dispute.

FRIOT B. (2003), « Financement des retraites : l'enjeu des cotisations patronales », *Working Paper*, 16 mai, 8 p.

FRIOT B. (2004), « Libération ou subordination du travail dans les conflits sur le financement de l'emploi et de la protection sociale : l'intérêt d'une analyse des régimes de ressources », communication au *Séminaire Hétérodoxies du Matisse*, Paris, 30 avril, 16 p.

HARDT M. et T. NÉGRI (2001), L'Empire, Exils, février, 559 p.

HARRIBEY J.-M. (2003a), « Ce n'est pas le salaire qui paie la cotisation sociale, c'est le salarié. Nuance ! », *Working Paper*, 30 mai, 6 p., http://harribey.u-bordeaux4.fr/travaux/retraites

HARRIBEY J.-M. (2003b), « Le travail productif dans les services non marchands », Communication au *Séminaire Hétérodoxie du Matisse*, Paris, octobre.

HARRIBEY J.-M. (2004a), « Faire du débat sur le financement de la Sécurité sociale un débat politique », *Working Paper*, 30 juin, 15 p., http://harribey.u-bordeaux4.fr/travaux/sante

HARRIBEY J.-M. (2004b), « Note sur le financement de l'assurance maladie », *Note pour le conseil scientifique d'Attac*, 18 juin, 6 p., http://harribey.u-bordeaux4.fr/travaux/sante

HATZFELD H. (1971), *Du paupérisme à la sécurité 1850-1940*, Presses Universitaires de Nancy, Collection Espace Social.

HUSSON M. (2003), « Les débats sur le financement », A l'encontre, N°13-14, 6 p., http://hussonet.free.fr

HUSSON M. (2003), Les casseurs de l'Etat social, Des retraites à la Sécu : la grande démolition, Paris, La Découverte, octobre, 118 p.

HUSSON M. (2004a), « Les mirages du financement de la sécu », *Note* du 23 avril, 4 p., http://hussonet.free.fr

LAFFARGUE J.-P. (1996), « Fiscalités, charges sociales, qualification et emploi », *Economie et Prévision*, n°125.

LAFFARGUE J.-P. (1997), « Chômage des non-qualifiés et progrès technique », *Revue économique*, septembre.

LECHEVALIER A. (1997), « Les réformes des systèmes de protection sociale : d'un modèle à l'autre », *Revue Française d'Economie*, vol. XII, n°2, printemps, pp. 97-132.

MALINVAUD E. (1998), *Les cotisations sociales à la charge des employeurs : analyse économique*, Rapport au premier ministre.

PALIER F. (2002), *Gouverner la sécurité sociale. Les réformes du système français de protection sociale depuis 1945*, PUF, Le lien social, mars, 467 p.

PETAUTON P. (1998), L'opération d'assurance : définitions et principes, *in* Ewald F. et LORENZI J.-H., *L'Encyclopédie de l'assurance*, Economica, pp. 427-456.

RAMAUX C. (1996a), Les asymétries et les conflits sont-ils solubles dans la cognition ? Une lecture critique des *Economies de la grandeur* de L. Boltanski et L. Thévenot (1991), *Economie et Société*, Série D, Débats, septembre, pp. 71-84.

RAMAUX C., (1996b), De l'économie des conventions à l'économie de la règle, de l'échange et de la production, *Economie et Société*, Série AB, Economie du travail, n°19, Pug, novembre-décembre, pp. 121-150.

RAMAUX C. (2001), La critique est-elle soluble dans le capitalisme ? A propos du Nouvel esprit du capitalisme de L. Boltanski et E. Chiapello (1999), *L'Année de la Régulation*, n°5, 2001-2002, Presses de Sciences Po, octobre, pp. 279-308.

RAMAUX (2003a), « L'Etat social à l'épreuve du risque ». 1ère partie du rapport de A. EYDOUX, C. RAMAUX et N. THÉVENOT (sld) (2003), *L'Etat social à l'épreuve du risque. Entre segmentation et politiques publiques*, Action concertée incitative « Travail » du Ministère de la Recherche et de la Technologie, pp. 7-129.

RAMAUX (2003b), « Comment penser l'Etat social au-delà du risque et des assurances sociales ? », Communication au *Forum de la Régulation*, 9 et 10 octobre, Paris, 23 p.

RAMAUX (2004), « Misères de l'altermondialisme ? », *Mouvements*, La Découverte, janvier. ROSANVALLON P. (1981), *La crise de l'Etat providence*, Le Seuil, « Points », Paris.

ROSANVALLON P. (1995), *La nouvelle question sociale*, Le Seuil, Paris.

STERDYNIAK H., (2002), « Pour une réforme du financement de la protection sociale », *Note du Club Démocratie et Egalité*, n°3, mai, 44 p.

STERDYNIAK H. et VILLA P. (1998), « Pour une réforme du financement de la protection sociale », *Revue de l'OFCE*, n°67, octobre, pp. 155-205.

SUPIOT A. (1994), *Critique du droit du travail*, Puf, mai.

LE RISQUE ALIMENTAIRE EN FRANCE : ORIGINES HISTORIQUES ET ENJEUX ÉCONOMIQUES (1789-1914)

Alessandro STANZIANI
CNRS-IDHE

Le risque alimentaire en France : origines historiques et enjeux économiques (1789-1914)

Alessandro Stanziani

Les normes européennes actuelles en matière de risque alimentaire s'inspirent en très large mesure de la loi française sur les fraudes et les falsifications alimentaires adoptée en 1905 et abrogée seulement en 1993, précisément au moment où elle a été intégrée au sein de la normative européenne. Cette même loi a permis, en 1907, de créer le service de la répression des fraudes dont le statut, l'organisation et les compétences sont à peu près inchangés depuis. C'est aussi dire que les questions de risque alimentaire telle qu'elles sont discutées et résolues de nos jours doivent beaucoup aux institutions du tournant du siècle. Cette intervention se propose d'en tracer l'émergence et la signification. Par exemple, jusqu'à quel point peut-on limiter la liberté d'initiative au nom de la sécurité alimentaire (c'est le cas, parmi d'autres, du maïs transgénique)? Pourquoi l'addition d'eau dans le vin (qui n'est certainement pas nuisible à la santé) est-elle interdite alors que la vente d'alcool ne l'est pas ?

La réponse peut être différente selon la discipline mobilisée (médicine, économie, droit, histoire). Par exemple, la théorie économique standard proposera un choix entre circulation de l'information et interdiction d'un produit en termes de coûts-opportunités. Or notre ambition est de montrer que ce choix lui-même, la manière dont il est formulé, constitue le résultat d'un processus historique et institutionnel qui, d'une part, met en évidence l'existence de solutions alternatives mais, d'autre part, restreint ces choix possibles du fait du poids du passé. Cet équilibre délicat entre indétermination des résultats et déterminisme historique découle de la prise en compte de deux présupposés analytiques : d'une part, l'information économique est distinguée de la connaissance, ce qui permet de tenir compte de la présence (notamment dans des contextes historiques différents) de formes différentes de rationalité ; d'autre part, la norme, et la règle de droit en particulier, constitue moins un interdit (en tant que tel opposant le « libre marché » à la régulation) qu'un outil de l'action économique que les acteurs mobilisent suivant leurs positions contractuelle, leurs perceptions et, bien entendu, sous la contrainte des règles procédurales judiciaires elles-mêmes.

Nous commencerons par rappeler la manière dont la théorie économique a envisagé les problèmes de qualité (alimentaire) ; dans ce contexte, nous allons distinguer les théories décisionnelles microéconomiques de celles des politiques publiques.

Ensuite, nous proposerons une analyse historique des principaux marchés agro-alimentaires en France au XIXe siècle en mettant l'accent sur le lien entre normes et dynamique économique. Nous montrerons ainsi la manière dont les acteurs économiques, les marchés et les institutions ont progressivement et mutuellement bâti des perceptions et des pratiques du risque alimentaire. Nous étudierons en particulier le marché du vin (où la discipline de la concurrence semble primer sur le risque sanitaire) et celui de la viande (où la situation inverse s'impose). L'origine et l'usage instrumental des « crises » sur ces marchés permettent de dégager l'action des lobbies économiques dans la construction des normes et d'inscrire en même temps des phénomènes ponctuels (le crises sanitaires) dans les temps longs des économies de marché.

Face au risque : la circulation de l'information

Même si elle donne au « choix du consommateur » un rôle de moteur de l'économie, l'analyse néoclassique n'a qu'une appréhension très partielle de la qualité des produits. Ces derniers sont évalués en fonction de leur utilité (demande) et de leurs coûts de production (offre), la libre formation des prix sur les marchés permettant de concilier ces deux aspects. Cette approche ne peut cependant

décider sans difficulté si un produit nouveau doit être considéré comme une innovation du côté de la production ou bien comme un changement du côté de la demande. A cette difficulté, plusieurs commentateurs en ont ajouté une autre : la théorie néoclassique en général et celle du consommateur en particulier ne prend pas en considération le problème de l'incertitude et donc le rôle de l'information économique.

La théorie des asymétries d'information de G. Akerlof et G. Stiglitz permet, du moins en partie, de régler ces problèmes. Cette démarche part de l'hypothèse d'une circulation imparfaite de l'information et prend en compte la qualité des produits. Elle fournit alors une explication convaincante de la présence d'institutions visant à contrecarrer les asymétries d'information (en l'occurrence, l'obligation faite aux concessionnaires de voitures de livrer toute l'information dont ils disposent)[1]. De manière générale, la théorie standard, néo-classique aussi bien que néo-institutionnaliste, justifie les formes de régulation visant à améliorer la circulation de l'information. Ces mesures sont censées rapprocher les marchés réels du marché idéal concurrentiel et augmenter ainsi son efficacité et le bien-être des consommateurs.

Cependant, plusieurs auteurs ont remarqué que ces politiques perdent de leur efficacité au moment où le consommateur ne peut pas évaluer correctement la qualité du produit même après l'avoir acheté ou lorsque la complexité technique du produit rend difficile sa description synthétique et telle à permettre une prise de conscience de l'acheteur (Arcuri, 1999, Nelson, 1976). Suivant les théories économiques dominantes, la meilleure solution aux problèmes de qualité vient de la concurrence ; il faudra donc adopter des politiques qui encouragent l'affichage et la circulation de l'information (Schapiro, 1982, Rubin, 1999). On a aussi démontré que les entreprises évitent de tricher sur la qualité non seulement lorsqu'elles ont investi en un capital de réputation, mais aussi lorsque le prix est suffisamment au-dessus des coûts de production (Klein, Leffler, 1981).

Dans tous ces cas, il est possible de démontrer que le bénéfice d'une interdiction dépasse ses coûts.

Or cette approche en termes de coûts opportunités a été critiquée selon plusieurs points de vue, à commencer par la difficulté à estimer correctement les variables et les paramètres en jeu ; comment évaluer, par exemple, l'impact sur la santé, puis en des termes monétaires, de l'addition d'un colorant chimique dans le vin ?

On a également observé que la circulation de l'information sur le produit est peu efficace en présence de produits peu standardisés et qui ne peuvent guère l'être (par exemple, les grands crus). De manière générale, les caractéristiques des produits ne sont pas inscrites dans les produits eux-mêmes mais constituent le résultat d'un processus de qualification qui, lui, est fait à la fois par le producteur et par le consommateur.

Conventions de qualité

En effet, la théorie d'Akerlof n'est valable que dans un cas particulier, à savoir lorsque les acteurs partagent la même notion de la qualité. Ce n'est qu'à cette condition qu'il est possible d'affirmer que, par exemple, la voiture d'occasion achetée ne correspond pas à la qualité recherchée par l'acheteur et affichée par le vendeur. A partir de cette prémisse, la démarche conventionnaliste a été à l'origine d'une floraison de travaux sur la qualité.[2] Les processus de qualification des produits (L. Thévenot, F. Eymard-Duvernay), l'appropriation et la valeur subjective que le consommateur accorde au produit (M. Callon) et, surtout, la définition d'une véritable économie de la qualité sur le marché des avocats

[1] G.A. Akerlof, "The market for Lemons: quality uncertainty and the market mecanism", *Quaterly journal of Economics*, 1970, 84, p.488-500; J.Stiglitz, « The causes and consequences of dependance of quality on price », *Journal of economic literature*, 1987, 25,1, p.2-48.

[2] Pour un état des lieux en sociologie sur la notion de qualité voir M. Callon, F. Eymard-Duvernay, J. Godrey, L. Karpik, C. Musselin, C. Paradeise, « La qualité », *Sociologie du travail*, vol. 44,2, 2002, p. 255-287.

(L. Karpik) ont constitué les principaux résultats de cette démarche.[1] La théorie conventionnaliste a été appliquée à l'étude des produits, du secteur agro-alimentaire en particulier.[2] Dans ce contexte, une attention particulière a été consacrée à la mise en place des labels et des certifications de qualité.[3] Il reste néanmoins à définir la hiérarchie établie entre ces facteurs de la coordination : c'est au contrat de produire la confiance ou bien le contraire ?

A quelques exceptions près,[4] cette question demeure sans solution dans les travaux conventionnalistes qui peinent à expliquer comment les conventions se mettent en place, se conservent ou sont remplacées par d'autres conventions. Les conventions constituent un moyen de coordination qui, selon les auteurs, complète ou se substitue à d'autres moyens de coordination tels que les prix et les normes. Cependant, ces dernières désignent à la fois des règles de droit (qui se différencie en fonction de l'organisme qui les produit et de leur place dans la hiérarchie des dispositifs juridiques), des mesures de politique économique, des conventions entre acteurs particuliers, voire des stratégies d'investissement (la normalisation de la production). L'origine et le rôle de ces normes ne sont pas les mêmes ; les dispositifs dont elles relèvent sont également différents. Si tous les auteurs du numéro spécial de la *Revue économique* de 1989 concordent à affirmer qu'une règle, surtout une règle de droit, a besoin d'une convention sous-jacente pour être formulée et ensuite appliquée, l'inverse est moins nettement précisé : une convention a-t-elle besoin d'une règle de droit pour se maintenir ?

Selon la réponse donnée, la prise de risque et les mesures pour y faire face se modifieront.

Normes de qualité

Al'exception de quelques auteurs hétérodoxes (Commons et Veblen au début du siècle et, de nos jours, Calabresi, Kirat)[5], l'économie du droit a du mal à sortir du paradigme de l'école de Chicago (Posner, Landes, Coase) pour laquelle les contentieux doivent s'évaluer du point de vue strictement économique, à savoir la minimisation des coûts (tu élimines l'école de Chicago avant de l'avoir présenté). Moins de lois et moins de contentieux et, inversement, davantage d'arrangements informels entre agents, permettent de réduire les coûts de transaction et améliorent ainsi l'efficacité du système économique.

Les juristes ont fortement critiqué ces approches, dans la mesure où, par définition, dans les systèmes de droit civil, il existe une interaction forte entre création et application des règles de droit[6]. Suivant cette approche, le droit constitue moins une liste de prescriptions et d'interdits qu'une ressource des acteurs, un ensemble d'indications grâce auxquelles ces derniers déterminent leurs choix économiques. Les catégories juridiques ne sont pas immuables et leur construction et évolution se rattachent à celles des contentieux et de la jurisprudence. Ces dernières orientations nous semblent les plus appropriées pour rendre compte de la définition de la qualité des produits et de son évolution et, donc, de la gestion des risques alimentaires. Nous allons interroger moins la doctrine juridique que,

---

[1] Eymard-Duvernay, 1989, op. cit ; L. Thévenot, 1998, *op. cit.* ; M. Callon, *The laws of the market*, Blackwell, London, 1998 ; M. Callon, C. Meadel, V. Rabeharisoa, « L'économie des qualités », *Politix*, 52,1, 2001, p. 211-239 ; L. Karpik, *Les avocats. Entre l'état, le public et le marché*, Paris, Gallimard, 1995.

[2] G. Allaire, B. Sylvander, « qualité spécifique et systèmes d'innovation territoriale, *Cahiers d'économie et de sociologie rurales*, n. 44, 1997, p. 29-59 ; G. Allaire, R. Boyer, *La grande transformation de l'agriculture : lectures conventionnalistes et régulationnistes* , Paris, Inra-Economica, 1995.

[3] M.-T. Letablier, C. Delfosse, « Genèse d'une convention de qualité. Le cas des appellations d'origine fromagères », in Allaire, Boyer, *op. cit.*, 1995, p. 97-118 ; B. Sylvander, *Conventions de qualité, concurrence et coopération. Le cas du « label rouge » dans la filière Volailles*, communication au séminaire Economie des institutions, 1992.

[4] Sur cet aspect, voir la post-face de Robert Salais à A. Stanziani (éd.), *La qualité…op. cit.* 2003

[5] J. Commons, *Legal foundations of capitalism*, MacMillan, New York, 1924 ; T. Kirat, *Economie du droit*, Paris, La découverte, 1999 ; G. Calabresi, « The pointlessness of Pareto : carrying Coase further », *Yale law review*, 1991, 100,5, p. 1121-1237.

[6] E. Serverin, *De la jurisprudence en droit privé. Théorie d'une pratique*, PUL, 1985.

d'une part, les débats à l'origine des normes et, d'autre part, l'application de ces dernières lors des contentieux. Nous montrerons comment les questions de sécurité alimentaire n'ont pas lieu dans un vide juridique et institutionnel. L'ambition de préserver la qualité des produits et de limiter les distorsions du marché par une circulation accrue de l'information s'appuie sur l'hypothèse que, une fois avisé, le consommateur rationnel pourra faire son « bon » choix. Cependant, cette orientation n'est pas la seule possible ; elle constitue le résultat d'une processus historique particulier dans lequel la dynamique des marchés s'ancre à la mise en place de normes (aussi bien macro que micro) sans lesquelles une économie de marché ne serait guère possible. Dans les pages qui suivent, après avoir rappelé l'héritage de l'Ancien Régime en matière de normes alimentaires, nous allons évoquer les principales dispositions civiles et pénales en cette matière mises en place au XIXe siècle. Nous étudierons ensuite l'application de ces dispositions sur le marché du vin et sur celui de la viande. A la place d'une économie parfaitement rationnelle et optimisatrice, nous trouvons un jeu itératif entre normes et marchés, professionnels et institutions, producteurs, commerçants et consommateurs.

Le risque alimentaire de l'Ancien Régime à l'économie libérale

La notion de risque alimentaire mérite d'être qualifiée dans le temps et dans l'espace. Ainsi, de nos jours, en langue française, cette notion renvoie aussi bien aux problèmes qualitatifs d'aliments corrompus ou contenant des substances nuisibles à la santé qu'aux questions quantitatives d'accès au minimum de subsistance.

Tout au contraire, en anglais, on distingue nettement la *food security* (problèmes de disette) de la *food quality*. Cette superposition, en langue française, de phénomènes différents, qu'exprime-t-elle ? L'héritage persistant dans les mentalités et dans les normes des problèmes de « pénurie » en denrées alimentaires, encore à la une des préoccupations européennes au début des années 1970 ? Ou bien ce vocabulaire français en matière de sécurité alimentaire renvoie-t-il à un héritage tout aussi important de la gestion publique des affaires de « sécurité alimentaire » qui, depuis l'Ancien Régime, ne cessent de superposer quantité et qualité des aliments ?

Il s'agit alors de comprendre de quelle manière ces multiples volets de la « sécurité alimentaire » se lient les uns aux autres à des moments différents et à des niveaux tout aussi différents. Sur le plan temporel déjà, l'Ancien Régime se distingue par la superposition entre question des subsistances et qualité des denrées concernées (pain et viande essentiellement) qui renvoie à celle entre espace privé et espace public. La discipline de la viande et du blé vise à ce que la population ait suffisamment de blé, de bonne qualité et au juste prix[1]. Le contrôle des quantités (le complot de famine) n'est guère séparable de celui des « qualités » des produits. Les efforts des autorités consistent précisément à imposer une définition institutionnelle de la qualité qui permette de fixer les prix. La doctrine au XVIIe siècle est fondée sur la morale et sur l'éthique religieuse ; le respect du chaland et la recherche du profit sont antinomiques ; il faut donc assurer un juste prix et écarter la spéculation [2].

Cependant, la définition de la qualité est difficile, en amont comme en aval des normes. En amont, car les « experts » (producteurs avant tout) ne s'accordent pas toujours sur les caractéristiques des produits ; en aval car, lors de la mobilisation des normes, les acteurs concernés évoquent leur incapacité à vérifier, voire à contrôler la composition d'un produit. La mise en place de « conventions de qualité » ancrées à des normes (statuts corporatifs, police) assure précisément le fonctionnement de

---

[1]. Steven KAPLAN, *Le meilleur pain du monde*, Paris, Fayard, 1996 ; Jeanne-Marie TUFFERY, *Ebauche d'un droit de la consommation : la protection du chaland sur les marchés toulousains aux XVII^e^ et XVIII^e^ siècles*, Paris, LGDJ, 1998 ; Reynald ABAD, *Le grand marché : l'approvisionnement alimentaire de Paris sous l'Ancien régime*, Paris, Fayard, 2002.

[2]. TUFFERY, *Ebauche…op. cit.*, p. 26-7. Sur le juste prix voir, parmi d'autres: Monica MARTINAT, *Le juste marché. Le système annonaire romain au XVIe et XVIIe siècles*, thèse de doctorat, EHESS, Paris, 1994 ; Jean-Yves GRENIER, *L'économie d'Ancien Régime*, Paris, Albin Michel, 1996 ; Renata AGO, *Economia barocca*, Roma Donzelli, 1998.

ce système qui est bien entendu soumis à des « crises » au moment où ces conventions s'écroulent, du fait des progrès techniques ou des évolutions institutionnelles.

Dans quelle mesure cette « économie de la qualité », si bien décrite et expliquée dans des ouvrages récents[1], serait-elle propre à l'Ancien Régime et en tant que telle opposée à l'économie de marché ?

Une lecture traditionnelle voudrait que, alors que les problèmes de famine sont résolus, la résolution des conflits en matière de qualité passe dans la sphère du droit privé. En est-il réellement ainsi ?

Le code pénal établit des distinctions par produit et par type de falsification. Les falsifications qui ne sont pas nuisibles à la santé sont punies de peines de simple police (article 476, paragraphe 6). Cependant, si, dans le cas de fraude commerciale, c'est au porteur de la plainte qu'incombe la charge de la preuve, inversement, si le produit est nuisible à la santé, c'est au prévenu de se justifier.

La révision du code pénal de 1832, ainsi que les lois de 1851 et 1855 sur les fraudes et falsifications accentuent ces tendances ; elles concernent essentiellement la loyauté du commerce plutôt que la santé du « consommateur ». Hormis le cas de produit nuisible à la santé, l'acheteur doit « ignorer » les caractères des produits et la vente doit être « conclue, consommée ». La tentative de tromperie ne constitue pas un délit. Autrement dit, les règles de droit de la première moitié du XIXe siècle accordent un rôle prioritaire à la discipline de la concurrence par rapport à la protection de la santé publique, non seulement dans les normes civiles mais aussi dans les dispositions pénales. Les qualités des choses sont présentes avant l'échange, dont la validité s'appuie précisément sur la conformité de la chose vendue à celle qui avait été promise. Dans ce contexte, la réduction du risque sanitaire passe souvent par la gestion du risque commercial. En assurant des transactions loyales, le législateur espère protéger du même coup le consommateur final.

Cependant, dès sa mise en place, et encore plus à partir des années 1870, le système ainsi crée est confronté à ces deux phénomènes majeurs que sont l'essor de l'hygiénisme et l'accélération des progrès techniques, dans le domaine des denrées alimentaires en particulier. Nous allons examiner deux produits qui, chacun à sa manière, conditionnent de manière déterminante les normes en matière de risque alimentaire et leur application : le vin et la viande. Si, dans le cas du vin, la discipline de la concurrence semble l'emporter sur les préoccupations sanitaires, la situation inverse se présente sur le marché de la viande. Avec quelles conséquences pour le fonctionnement de ces marchés et pour la gestion des risques ?

Vin et risque alimentaire

Au début des années 1880, plusieurs éléments contribuent à modifier les perceptions des acteurs et les pratiques liées à la sécurité alimentaire, notamment en matière de boissons. Le phylloxéra dévaste la vigne et encourage les producteurs à rechercher des moyens pour garantir une production de vin suffisante et faire face au marché urbain en pleine expansion. Les solutions sont multiples : vins de raisins secs, vins colorés, addition de sucre, vins mouillés, etc. Ces procédés sont mis en cause selon deux points de vue ; d'une part, la loyauté commerciale est en jeu : il s'agit de savoir si ces produits peuvent être vendus sous la dénomination de « vin ». D'autre part, des questions de santé publique se posent aussi : les substances employées sont-elles dangereuses pour la santé ? L'entrée de la chimie de synthèse dans l'agro-alimentaire contribue largement à amplifier ces débats. Ces phénomènes provoquent la réaction de plusieurs acteurs institutionnels et publics ; il s'agira d'en comprendre l'origine et les effets sur les décisions économiques.

Ainsi, le mouvement hygiéniste, en plein essor à ce moment, trouve dans la crise phylloxérique et dans le débat sur la qualité du vin un scénario tout à fait adapté à ses ambitions. Dès 1877, au Comité consultatif d'hygiène et à l'Académie de médecine plusieurs rapports condamnent non seulement le

[1]Grenier, op. cit., 1996, Philippe Minard, *La fortune du colbertisme*, Paris, Fayard,1997.

plâtrage mais aussi la coloration artificielle et le recours à l'acide salicylique pour la conservation des denrées et des boissons.[1] Dans l'ensemble, les scientifiques affichent deux réactions principales à la question de la définition de la qualité sanitaire des boissons. Une première solution consiste à affiner les instruments de mesure (les méthodes de dépistage et de traçabilité dirait-on aujourd'hui). Par exemple, au printemps 1886, le Comité d'hygiène est obligé de trancher entre plusieurs méthodes aptes à détecter la coloration artificielle.[2] Selon cette approche, la science contribue à écarter certaines imperfections du marché sans mettre en discussion les principes fondateurs de ce dernier.

L'autre solution consiste à demander l'interdiction d'un produit ou d'une substance même en présence d'incertitude scientifique quant à son caractère nuisible. En ce cas, la science n'accorde guère de confiance aux capacités du marché à écarter certaines distorsions. Au tournant des années 1870-1880, c'est cette deuxième solution qui s'impose et le Comité consultatif d'hygiène condamne sans appel la coloration artificielle des vins, notamment à l'aide de la fuchsine, puis l'emploi de l'acide salicylique[3] et le plâtrage supérieur aux deux grammes par litre.[4]

Bien évidemment, ces décisions n'auraient pu trouver une validation parlementaire sans le soutien de certains groupes économiques. Ainsi, le plâtrage, largement pratiqué dans le Midi, est soutenu par les producteurs de ces régions[5], tandis qu'il est mis en cause par les Bordelais. La situation est inverse pour les colorants artificiels et pour l'acide salicylique, davantage employés au centre et à l'ouest, et mis en cause par les associations du Midi. [6]

Au-delà de ces objectifs différents, les stratégies de ces groupes sont souvent assez semblables. L'argument évoqué par les défenseurs d'une pratique est que le caractère nuisible de la substance visée n'a jamais été véritablement démontré.

Les décisions du Comité consultatif d'hygiène sont importantes du point de vue juridique ; une fois admis que les colorants artificiels, le plâtre et l'acide salicylique sont nuisibles à la santé, il est possible d'appliquer le code pénal et en particulier d'engager la responsabilité du vendeur même si l'acheteur avait connaissance des caractéristiques du produit. Ce sera donc un coup dur pour tous ces producteurs et commerçants en vins qui avaient eu recours à ces pratiques.

C'est dans un tel contexte que diverses formes d'intervention étatique dans l'économie sont expérimentées. Les débats autour des normes sur le vin mettent en évidence trois orientations principales : une position libérale stricte, celle des libéraux « réformateurs » et celle enfin des hygiénistes plus proches de la pensée radicale. La première approche souligne les vertus du marché et limite le rôle de l'Etat à la surveillance et à la fiscalité. A l'autre extrême, c'est l'argument économique lui-même qui est mis en cause : il est impossible de faire fond sur lui pour orienter l'action publique. Le monopole est une question morale. Cependant, cette position des hygiénistes « radicaux » se trouve en porte-à-faux entre la pensée libérale classique, la pensée libérale « revisitée » (attentive aux « imperfections » du marché) et l'approche radicale-socialiste montante. S'ils soulignent l'importance des facteurs moraux dans la gestion de l'économie, ils ne renoncent pas vraiment à une gestion orthodoxe de la fiscalité. D'où leur incertitude sur le rôle de l'Etat : simple contrôleur fiscal, producteur lui-même ou certificateur de la « qualité » ?

Entre ces deux positions extrêmes une troisième se dégage ; elle identifie des imperfections du marché qui requièrent des interventions ciblées de la part de l'Etat. On estime que le libre marché est incapable d'assurer tout seul une solution à la fraude et à l'alcoolisme ; l'intérêt pour le gain et les préférences des consommateurs constituent des obstacles insurmontables. On vise alors moins une interdiction des produits dangereux que leur taxation accrue. Selon cette approche, les dépenses

---

[1] Gautier, 1877, p. 2, 3-6.
[2] Comité consultatif d'hygiène publique, *Recueil…*, tome XVI, 1887, p. 310.
[3] « Rapport de Bussy », *in* Comité consultatif d'hygiène publique, *Recueil…* Tome VII, 1877, p.346.
Sur ces aspects, voir Murard, Zylberman, 1996.
[4] Comité consultatif d'hygiène publique, *Recueil…* tome X, 1881, p. 314 et sq.
[5] AN BB 18 6023, Union des chambres de commerce des sociétés et comices agricoles et des syndicats des vins de la région méridionale au ministre de la Justice, le 6 décembre 1877.
[6] AN BB 18 6024, Chambre de commerce de Bordeaux au ministre de la Justice, 23 mars 1881.

engendrées par la surveillance et le monopole, officiellement justifiées par les intérêts des classes ouvrières, sont finalement financées par une hausse de la taxation indirecte et sont donc régressives. Cette approche s'appuie sur une classification institutionnelle des produits accompagnée d'une circulation accrue de l'information.

Enfin, émerge une variante de cette orientation qui est plus proche des courants radicaux : la circulation de l'information ne suffit pas, à elle-seule, à résoudre les problèmes du marché. C'est pourquoi le vendeur d'un produit interdit peut être frappé même si son acheteur avait connaissance de la falsification. Selon cette approche, les normes sont moins une contrainte extérieure qu'une composante de l'action économique. Mais, en tout cas, la loyauté des affaires prime sur la protection du consommateur ; au mieux, ce dernier sera avantagé, lui aussi, par les règles d'étiquetage.

Cette dernière solution finit par s'imposer pour plusieurs raisons ; dans les milieux politiques déjà, le réformisme de fin de siècle se propose précisément comme une solution intermédiaire entre l'ultra-libéralisme et le radicalisme et le socialisme. Des formes de correction des marchés apparaissent donc comme la meilleure solution.

De même, les spécialistes (scientifiques) impliqués dans l'activité publique, voire politique, malgré la présence d'une aile radicale, finissent par suivre cette orientation réformatrice qui légitime au mieux leur rôle public.

Finalement, une majorité des milieux d'affaires, initialement très divisés entre eux sur les mesures à adopter, finit par trouver dans une circulation accrue de l'information une mesure qui permet de concilier son désir de contrôler l'innovation et les nouveaux entrants sans anéantir pour autant la liberté d'initiative. Après des années de conflit, cette solution s'impose finit par s'imposer aussi en vue de stabiliser les règles du marché. A défaut d'obtenir leur norme idéale, une majorité d'associations professionnelles se contente au moins d'obtenir une norme stable qui leur permette de faire des anticipations suffisamment fiables.

Le résultat en est que les lois sur la qualité du vin visent moins à protéger le consommateur qu'à discipliner la concurrence. Les normes en question servent à discipliner la concurrence dans le sens de réglementer l'innovation technique conformément aux aspirations d'une majorité d'associations professionnelles. L'innovation qui n'est pas accepté ou acceptable est qualifiée de falsification.

L'accent mis sur la circulation de l'information permet précisément de consacrer cette priorité accordée à la discipline de la concurrence plutôt qu'à la santé du consommateur. Le consommateur informé est libre de choisir. C'est pourquoi le mouillage est interdit et non pas la vente d'alcool. Le poids des lobbies viticoles et celui de l'alcoolisme dans les débats publics finissent par assigner aux solutions trouvées sur ce marché une véritable valeur paradigmatique pour l'ensemble des marchés alimentaires. Cette conclusion s'imposerait-elle même pour des produits, comme la viande, où les enjeux de sécurité alimentaire sembleraient être dominants ?

Risque alimentaire et marché de la viande

Un ensemble de normes réglemente la mise en commerce des viandes ; plusieurs dispositions sont en place dès le début du XIV^{e} siècle et d'autres se multiplient tout au long des siècles suivants. Les normes sont de deux types : les unes visent à réglementer le commerce (concessions, contrats entre les villes, les marchands de bétail et les bouchers) ; les autres concernent plus directement la sécurité alimentaire. Le plus souvent, les sanctions prévues pour la vente de viandes malsaines et pour l'empoisonnement sont plus dures que celles qui frappent la fraude commerciale. Cependant, cette règle ne vaut pas partout, d'autant que les limites entre les deux situations sont floues. Tout d'abord, parce que les connaissances médicales, assez souvent héritées d'époques anciennes, sont associées à des savoir-faire empiriques. En outre, la définition de la viande malsaine est rendue difficile à une époque où le goût pour la viande faisandée est plus prononcé que pendant les siècles suivants. On voit d'emblée que dispositions commerciales et normes sanitaires sont plus liées qu'elles ne s'opposent et

qu'elles s'inscrivent dans les mêmes textes réglementaires. La gestion de la ville, ainsi que la stabilité sociale et politique passent par une réduction des risques de famine et de fléaux sanitaires.

Toutefois, certaines maladies animales peuvent se manifester indépendamment des famines, ce qui requiert des formes de prévention appropriées, le contrôle des abattoirs et la constitution d'une liste des maladies contagieuses notamment[1]. Les marchands de bestiaux des marchés de Paris sont garants des animaux par eux vendus, destinés à la consommation, qui meurent de quelque maladie que ce soit dans les neuf jours de la vente. Ces mesures sur les contrats sont complétées par celles en matière de sécurité ; les viandes « corrompues » sont interdites, ainsi que celles d'animaux « malades ». La liste des maladies transmissibles permet donc d'assurer l'action civile (vices rédhibitoires) et l'action pénale (saisie des bêtes atteintes et abattage du troupeau de provenance).

Ce double canal est conservé pendant une bonne partie du XIXe siècle mais il est remis en question après 1880 du fait de plusieurs phénomènes : le développement des sciences, de la pathologie animale et de l'étude des maladies transmissibles conduit à accroître les mesures de surveillance ; multiplication de ces maladies et/ou simple amélioration des critères d'analyse, le débat reste ouvert.

A cette époque, la mise en place de nouveaux procédés de conservation (borax, salage à large échelle, wagons réfrigérateurs) déplacent le problème de la viande gâtée : selon les termes de l'époque, il s'agit de savoir si ces procédés de conservation permettent de retarder la « corruption » du produit sans nuire pour autant à ses qualités nutritionnelles, voire même sanitaires (les conservateurs chimiques sont-ils nuisibles à la santé) ?

Encore pendant le dernier quart du XIXe siècle, de nombreux hygiénistes regardent avec suspicion aux nouvelles méthodes de conservation de la viande : conservateurs chimiques, borax, réfrigérateurs. Ces méthodes sont accusées de réduire les qualités nutritionnelles des viandes ; [2] comment obtenir un produit « naturel » et sans « germes », voilà le problème.

Nous trouvons là l'enthousiasme de certains hygiénistes pour les « produits naturels », sans conservateurs, chimiques ou organiques quels qu'ils soient. Les conservateurs sont nuisibles à la santé ; si jamais, comme dans le cas du sel, ils ne le sont pas, de toute manière ils ne permettent pas de se protéger des maladies des animaux.

Crises sanitaires et marché de la viande

Il est important de comprendre le rôle économique des épizooties : sont-elles exogènes au marché et, en tant que telles, le déstabilisent ou bien agissent-elles comme facteur de rééquilibrage ? Qui bénéficie le plus des crises sanitaires sur le marché de la viande ?

Afin de répondre à ces questions, nous examinerons le cas de la tuberculose sur le marché de la viande entre 1880 et 1914. En effet, tout en étant la plus médiatisée, l'épidémie de tuberculose est loin d'être la plus répandue parmi les animaux. Dans le département de la Seine, on enregistre en 1894 78 animaux abattus du fait de la tuberculose et 73 étables touchées, alors que, par exemple, la

[1] E. Thomas, *Le marché aux bestiaux de la Villette et les abattoirs de la ville de Paris*, Paris, Librairie agricole de la maison rustique, 1873 ; M. Ferrière, *Histoire des peurs alimentaires, XVe-XVIIIe siècles*, Paris, Seuil, 2002 ; J.-M. Tuffery, *Ebauche…* op. cit..

[2] G. Le Bon, « Sur les dangers de l'emploi du borax pour la conservation de la viande », Rapport à l'Académie des sciences, séance du 9 décembre 1878, C.R., p.936, reproduit in *Revue d'hygiène et de police sanitaire*, 1879, Paris, G. Masson éditeur, p.64-5 ; E. de Lyon, « Sur l'action physiologique du borax », note à l'Académie des sciences, séance du 25 novembre 1878, C.R., p.845, reproduit in *Revue d'hygiène et de police sanitaire*, 1879, Paris, G. Masson éditeur, p.63-4.

péripneumonie envahit 107 établissements de nourrisseurs, comprenant 2247 animaux, dont 602 périssent, 120 sont sacrifiés avant l'inoculation et 469 après.[1]

Les raisons de ces chiffres aussi contrastés sont diverses ; tout d'abord, les théories scientifiques concernant la diffusion de la maladie et sa transmission à l'être humain sont multiples et controversées. Elles se modifient avec l'évolution de la médecine et de l'épidémiologie, en particulier avec le passage de la théorie des « miasmes » à celle des microbes. Ces différentes théories conditionnent les mesures adoptées (isolement des individus touchés, abattage des animaux, voire du troupeau, ébullition du lait).

Ces difficultés sont d'autant plus importantes que les contrôles sont toujours difficiles à appliquer, les inspecteurs devant se confronter aux marchands et, de manière générale, aux règles de droit avec lesquelles ils ne sont pas toujours à l'aise. Comment savoir, par exemple, à quel moment l'état d'avancement de la tuberculose justifie-t-il la saisie des animaux ?

Sur ce point, les avis des vétérinaires-experts divergent et l'application des normes change, d'une part, du fait des différentes interprétations données à l'expression « viande tuberculeuse » et, d'autre part, des possibilités concrètes d'examiner les carcasses et les viandes.[2]

Cette estimation est également compliquée par le lien entre prévention, abattage et indemnisation des propriétaires.[3] Si les avis des scientifiques ne sont pas unanimes, ceux des représentants politiques et des associations professionnelles le sont encore moins. Certains estiment que, dans l'insuffisance des contrôles, la seule manière d'éviter que des viandes tuberculeuses soient mises en circulation consiste à indemniser les propriétaires. D'autres répliquent que les coûts seraient excessifs pour l'Etat et qu'il vaudrait mieux pousser les éleveurs à s'assurer eux-mêmes par le biais de leurs caisses mutuelles et associations coopératives.[4]

L'apparition des premiers vaccins exacerbe ce débat mais il faudra attendre la loi du 21 juin 1898 pour fixer les limites de ces indemnisations pour les différents cas de figure. [5] Le montant de ces indemnités, ainsi que la liste des maladies contagieuses sera modifiée à plusieurs reprises depuis le début du siècle et jusqu'à nos jours. Cependant, le dépistage ne deviendra pas obligatoire et la querelle sur la transmission de la tuberculose de l'animal à l'être humain sera encore ouverte à la veille de la première guerre mondiale. Finalement, le problème ne sera résolu que dans l'entre deux guerres, avec la disparition progressive de la maladie.

En résumé, dans le cas de la tuberculose deux questions principales se posent : celle de la transmissibilité de la maladie animale à l'homme et celle des modes de transmission. L'incertitude pèse sur ces deux questions et donne vie à deux attitudes opposées ; d'une part, ceux qui se concentrent sur l'amélioration des instruments de mesure et sur le suivi des produits; de l'autre, ceux qui, au contraire, réclament l'adoption de mesures d'interdiction. La durée de la crise correspond avec la durée qui est nécessaire pour qu'un équilibre entre les deux points de vue s'établisse et pour que les aspects nouveaux propres à chaque crise soit intégrés au système en vigueur (par exemple avec l'inscription de la tuberculose sur la liste des maladies contagieuses).

L'argument sanitaire est central dans l'organisation du marché de la viande mais beaucoup plus faible pour le vin. Cette solution n'avait pas marché pour le vin où le désir de standardiser les

---

[1] Conseil d'hygiène et de salubrité de la Seine, *Rapport sur les maladies contagieuses des animaux observées dans le département de la Seine en 1893*, par M. Alexandre, Paris, 1894, compte rendu par G.D in *Revue d'hygiène et de police sanitaire*, 1895, p.223.

[2] E. Vallin, « L'inspection des viandes de boucherie », *Revue d'hygiène et de police sanitaire*, 1883, G. Masson éditeur, Paris, p. 181-184.

[3] Cité in E. Vallin, « Les nouvelles mesures concernant la saisie des bêtes et des viandes tuberculeuses », *Revue d'hygiène et de police sanitaire*, 1889, p. 953-964.

[4] Congrès de l'association française pour l'avancement des sciences, Besançon, 1893, résumé in *Revue d'hygiène et de police sanitaire*, 1893, p.792-810.

[5] A. Pleindoux, *Manuel de législation sanitaire vétérinaire*, Recueil Sirey, Paris 1932, p. 1-17.

expertises s'était écrasé face à l'argument selon lequel le vin ne peut pas être standardisé et, de ce fait, le seul recours à une expertise chimique serait insuffisant.

Au tournant du siècle, ces différences dans les entrées et dans les solutions adoptées pour la viande et pour le vin encouragent plusieurs groupes de pressions (hygiénistes et associations professionnelles) à imaginer que les différentes lois spéciales puissent se coordonner au sein d'une « loi générale » sur les fraudes et les falsifications alimentaires. Encore faut-il s'accorder sur le but principal de cette opération : une loi générale pour quoi faire, protection de la santé publique ou discipline de la concurrence ?

Cette question est importante non seulement pour rendre compte de la dynamique économique et institutionnelle des marchés alimentaires en France au tournant du XIXe et du XXe siècles, mais aussi pour comprendre les modalités actuelles de gestion des risques alimentaires, la loi de 1905 ayant été intégrée en 1993 au sein du code alimentaire européen.

Vers une synthèse. La loi de 1905

Même si, à la Chambre comme au Sénat, le rapporteur cherche initialement à mettre en évidence le « caractère général » du projet de loi qui permettrait de protéger aussi bien le producteur, que le commerçant que le consommateur, en réalité ce dernier est vite oublié. Le rapporteur remarque qu'« il est bien certain que le fait de fabriquer et de vendre une liqueur nuisible à la santé publique ne constitue ni une fraude ni une falsification. C'est simplement un acte de commerce. Or nous légiférons en matière de fraude et de falsification. Si le consommateur veut boire de l'absinthe nuisible à la santé, cela n'intéresse que lui. Nous ne pouvons faire maintenant une loi sur l'hygiène publique. »[1]

C'est là une explication claire du lien entre normes et marché aux yeux des créateurs de la loi de 1905. Cette loi sert essentiellement à discipliner l'économie, en assurant des transactions loyales. La protection de l'hygiène publique n'est qu'une conséquence éventuelle, mais pas recherchée, de ces mesures. De ce fait, la loi doit avant tout assurer la circulation de l'information sur le produit ; ensuite, le consommateur est libre d'acheter ce qu'il souhaite. Cette approche va résister presque jusqu'à nos jours.

Une implication majeure est que les produits corrompus sont radicalement interdits[2] et, à la différence de ce qui avait été évoqué par rapport à la consommation d'alcool, la liberté du consommateur est remise en cause, du moins en tant que principe permettant de repousser toute intervention administrative dans le domaine de l'économie. Cette différence, qui va influencer les normes sur la consommation jusqu'à nos jours, n'est pas seulement le résultat du poids différent des lobbies économiques présentes au Parlement et des intérêts fiscaux de l'Etat mais elle se rattache aussi à des phénomènes de longue durée et structurels. Les produits corrompus constituent en effet un des principaux éléments hérités de l'Ancien Régime en matière de sécurité alimentaire. L'attention consacrée depuis le XVIIIe siècle à cette notion avait facilité son transfert au code pénal, puis à la loi de 1851. Au tournant du siècle, il est alors considéré comme normal qu'une loi sur les falsifications frappe les produits corrompus. L'évolution des techniques de conservation et celles des normes sur les caractéristiques des produits assurent donc un processus parallèle qui écarte définitivement les nouvelles dispositions en matière de falsification de celles d'Ancien Régime et de la première moitié du XIXe siècle. Maintenant, les caractéristiques du produit ne sont plus envisagées comme figées, mais elles sont censées se modifier tout au long de la chaîne allant de la production à la consommation. La fragmentation de ces actes est un processus à la fois juridique (le suivi du produit), normatif et économique.

Une implication de taille de ce dispositif est que le problème du rapport entre produit final et inputs est délaissé. La viande corrompue ou toxique est interdite, alors que l'alimentation du bétail demeure

[1] *Ibidem.*
[2] Chambre des députés, *JO*, séance du 11 novembre 1904, p.2355-8.

en dehors des normes. Les conséquences de cette orientation sont visibles jusqu'à nos jours. Les crises récentes (poulets contaminés, hormones, vache folle) sur le marché de la viande auraient été impossible sans des normes excluant les inputs de la production (et donc l'alimentation du bétail) de tout véritable contrôle. L'intervention n'a lieu qu'une fois la viande vendue et l'intoxication prouvée.

3.1 L'héritage de la loi de 1905

La loi de 1905 est abrogée seulement en 1993 ; cependant, ses principaux dispositifs sont intégrés dans le codex alimentarius européen. La sécurité alimentaire reste donc garantie moins par l'interdiction de certaines substances que par une circulation accrue de l'information économique (obligation d'afficher la composition du produit). L'idée sous-jacente est que le consommateur, une fois averti, est libre de choisir son produit et d'assumer les responsabilités de son choix (le cas du tabac est exemplaire). Le rôle de l'Etat consiste à veiller à ce que l'affichage de l'information soit correct. Cette orientation préside à l'organisation des marchés tout au long du XXe siècle jusqu'à la construction européenne. Cette dernière aussi fait appel à un idéal de concurrence qui est toutefois loin de constituer le résultat des « libres forces » du marché. Tout au contraire, sa construction et sa défense se font sur la base de normes assez contraignantes (circulation de l'information, lutte contre les monopoles, etc.). C'est dans ce contexte, que plusieurs dispositions sont conçues, dès les années 1970-1980, pour tracer la présence d'hormones dans la viande, de germes dans le lait, etc. Ces dispositifs essaient de concilier la sécurité alimentaire et l'initiative économique : la composition du lait définit la rémunération des producteurs, les prix et les subventions auxquelles ils ont droit. Productivisme et sécurité sont associés via la standardisation des produits.

Cependant, ce schéma présente des failles dès les années 1980 (poulets contaminés, bœufs aux hormones, vins à la dioxine) et il est remis en question à la suite de la première crise de la vache folle (1986). Les solutions trouvées ne sont guère révolutionnaires ; elles puisent dans les mesures adoptées tout au long des décennies précédentes (sélection des laits en fonction des germes, suivi des abattoirs et des carcasses, etc.).[1] L'analyse historique de l'économie, du XVIIIe siècle à nos jours, telle que nous l'avons présentée, met en évidence précisément ce lien entre progrès technique, définition de la qualité et règles disciplinant la concurrence.

C'est à dire que la définition institutionnelle d'un produit et la mise hors la loi de certaines pratiques auparavant licites constitue un moyen puissant de discipline de la concurrence.

C'est pourquoi les crises sanitaires s'accompagnent d'un double processus de redéfinition des hiérarchies économiques : entre régions d'une part, entre producteurs et commerçants d'autre part. Ainsi, si la crise de la vache folle renvoie aux tensions entre éleveurs et grandes surfaces, en même temps, son issue marque le succès de certaines régions (le charolais) au détriment d'autres. Sur une longue durée, l'analyse des principales crises sanitaires en France du XVIIIe siècle à nos jours permet de dégager un lien fort entre ces crises et des modifications importantes dans les hiérarchies entre producteurs et commerçants. A chaque fois, la crise constitue le résultat de la dynamique précédente et engendre à sont tour une évolution ultérieure des marchés. L'expérience historique permet donc de conclure que, sans parler d'invention d'une crise par les éleveurs, ces derniers s'approprient néanmoins d'un argument que les hygiénistes et les consommateurs avaient avancé dans un but tout à fait autre. Aussi bien la tuberculose au XIXe siècle que la crise de la vache folle de nos jours éclatent à un moment où le marché français s'essouffle après des années de croissance. Du coup, si à court terme la crise exacerbe les difficultés de la filière concernée, à moyen terme elle engendre une reprise passant par une différenciation des produits et une hausse générale des prix. Cette issue, qui frappe davantage les revenus inférieurs, est d'autant plus paradoxale que les hygiénistes au XIXe siècle et les

[1] Sur ces aspects : L. Piet, *La portée empirique des normes. La traçabilité des produits alimentaires entre politique sanitaire et organisation des marchés*, mémoire de DEA, ENS-Cachan, 2002 ; J. Bourdieu, L. Piet, A. Stanziani, « Crise sanitaire et marché de la viande en France, XVIIIe-XXe siècles », *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, 53-1, 2004, p. 121-156.

scientifiques de nos jours lancent leur campagne pour un aliment sain en évoquant précisément les « poisons » intoxicant les couches les plus défavorisées de la population.

Dans ce contexte, le suivi (traçabilité) d'un produit n'a guère d'efficacité juridique et à fortiori économique tant qu'il n'arrive pas à condenser les éléments sanitaires, fiscaux et commerciaux. Or, c'est précisément là que l'exigence des contrôles sanitaires s'écrase contre la résistance des professionnels de l'économie. A ce sujet, si leur ambition d'esquiver l'attribution de responsabilités peut trouver une réponse institutionnelle ferme, leur argument consistant à opposer la traçabilité tout azimut aux secrets de l'innovation risque de devenir un obstacle insurmontable surtout que les règles de droit dans une économie de marché visent précisément à protéger l'esprit d'initiative.

Deuxième séance

–*–

Risque et activité professionnelle

GESTION DU RISQUE
ET STRATÉGIES RELATIONNELLES
DES ENTREPRENEURS DU BÂTIMENT

Catherine COMET

CLERSÉ, Université de Lille 1

Gestion du risque et stratégies relationnelles des entrepreneurs du bâtiment

Catherine Comet[*]

À travers leurs stratégies relationnelles, les entrepreneurs adoptent différents modes de gestion du risque. Par gestion du risque, nous entendons la prise de risque et son pendant, la recherche de sécurité et le fait de se protéger des incertitudes. Les entrepreneurs adoptent à la fois des stratégies offensives de prise de risque et des stratégies défensives de recherche de sécurité (Crozier et Friedberg 1977). Notre propos concerne les facteurs de contingence qui conditionnent l'efficience de ce compromis. Nous soutenons que le compromis entre stratégies défensives et stratégies offensives dépend du contexte socio-technique des entreprises. En fonction de ce contexte, les entrepreneurs ont intérêt à combiner, selon des degrés variables, prise de risque et protection contre les incertitudes, recherche de flexibilité et recherche de sécurité. Ce compromis s'appréhende à travers leurs stratégies relationnelles. Vu sous cet angle, la gestion du risque renvoie à la question du capital social. Le capital social est constitué par l'ensemble des ressources sociales auxquelles donne accès le réseau relationnel d'un individu. Les entrepreneurs peuvent établir des alliances avec des partenaires privilégiés au sein de niches cohésives, pour se protéger des risques d'opportunisme et des incertitudes. Ce type de stratégie défensive a pour inconvénient de handicaper la flexibilité des entreprises. Les stratégies d'alliances peuvent, dans un environnement instable, se révéler préjudiciables en matière d'adaptabilité des entreprises (Gargiulo et Benassi 2000), qui deviennent alors victimes de l'illusion de stabilité qu'elles ont contribué à créer. D'après Burt, un trop grande cohésion des réseaux relationnels est source d'« arthrite structurale » (1999). Un entrepreneur a, au contraire, intérêt à disposer d'un réseau riche en vides structuraux[1], c'est-à-dire étendu et déconnecté. Cette configuration structurale est la plus propice aux opportunités. Elle permet, de cette manière, aux entreprises d'améliorer leur marge (1992).

En vue de contextualiser ce dernier argument et de contribuer à une meilleure compréhension des ressorts du capital social, nous partons du cas des petites entreprises du bâtiment. Le terme entrepreneur a ici un sens générique pour désigner de manière commode les artisans et chefs de petites entreprises. Par cette acception, nous nous éloignons donc radicalement du sens que Schumpeter donne à ce terme ainsi que de l'entrepreneur burtien, qui fait référence à des directeurs d'organisations faiblement bureaucratiques (1995). Les professionnels du bâtiment se mettent généralement à leur compte pour exercer un métier de manière autonome, pour s'émanciper de relations de subordination. Il ne s'agit pas toujours de créations d'entreprise, mais parfois de reprises. La plupart de ces entreprises n'ont aucune vocation à se développer. Ces entreprises se caractérisent en outre par un degré élevé d'interdépendance. D'une part, leurs collègues artisans s'avèrent être, directement ou indirectement, les premiers pourvoyeurs d'affaires des entrepreneurs du bâtiment. D'autre part, les spécificités du procès de construction impliquent de fortes relations d'interdépendance fonctionnelle sur les chantiers. Selon leur position dans le processus constructif, les entreprises dépendent plus ou moins des autres intervenants. Les entreprises du second œuvre sont ainsi particulièrement tributaires des entreprises intervenant plus en amont sur les chantiers.

Notre objectif est de montrer que les caractéristiques techniques et la position des entreprises dans le processus constructif conditionnent l'efficience du compromis entre stratégie défensive et stratégie offensive des entrepreneurs du bâtiment. Cette proposition se traduit en terme de stratégie relationnelle dans la valeur contingente du capital social. Le contexte socio-technique est l'un des principaux facteurs de contingence du capital social des entrepreneurs du bâtiment. Pour étayer cet argument, nous nous appuyons sur des données empiriques recueillies auprès d'un échantillon de plus de 150 petites entreprises du bâtiment. La première partie détaille le cadre théorique, dont découlent nos

[*] Clersé-Ifrési, Université de Lille 1, c.comet@wanadoo.fr

[1] Un vide structural est une absence de relation entre deux contacts.

hypothèses à propos du rendement du capital social en termes de sécurité ou de flexibilité. La seconde partie présente les catégories d'entrepreneurs que nous avons construites en fonction des caractéristiques techniques de leur activité. La troisième partie discute quelques résultats, obtenus à partir des entrepreneurs du bâtiment, permettant d'étayer nos propositions concernant la contextualisation des modes de gestion du risque.

Valeur contingente du capital social

Le concept de capital social vise à rendre compte des inégalités qui se forment entre acteurs sociaux bénéficiant de ressources matérielles et culturelles identiques au départ. Afin de rendre plus intelligibles les polémiques au sujet du rendement du capital social, il est intéressant de distinguer les arguments qui se réfèrent au capital social collectif de ceux qui se réfèrent au capital social individuel (Van der Gaag et Snijders 2004). D'un côté, le rendement est lié à l'existence d'un groupe, d'une communauté. De l'autre, il est le produit de la position structurale d'un individu au sein d'un réseau relationnel.

Si le capital social caractérise une structure sociale, il sert à faciliter certaines actions des membres de cette structure. Ainsi, une forme de capital social bénéfique à une personne peut se révéler préjudiciable à d'autres. De même, une forme de capital social favorable à certaines actions peut se montrer inutile à d'autres. Pour analyser la fonction du capital social, Coleman fait aussi bien référence à la question du pouvoir, des obligations, des attentes, de la confiance qu'aux mécanismes à l'origine des normes et des sanctions (1990). Pour Coleman, un réseau est d'autant plus riche en capital social qu'il est dense et fermé. Plus il y a de liens au sein d'un réseau, plus les individus se connaissent et se contrôlent, plus il y a d'échange, de confiance et de coopération et moins il y a de comportements opportunistes. L'exemple des tontines est typique de cette forme de capital social collectif. Cependant, la théorie de Coleman ne tient notamment compte de l'importance ni des ponts, ni des liens faibles, ni des trous structuraux au sein d'un réseau relationnel.

D'après Flap (1997), le capital social dépendrait de trois facteurs : le nombre de contacts susceptibles de répondre favorablement à une demande de service, la force de la relation indiquant une disposition à aider et les ressources auxquelles ont accès ces contacts. Le capital social est donc l'ensemble des ressources fournies par les relations ayant des liens forts avec ego. Il dépend à la fois de la disponibilité de ces ressources sociales et de la propension des contacts à offrir ces ressources en cas de besoin. Granovetter a cependant réussi à mettre en évidence l'importance des liens faibles dans la recherche d'un premier emploi (1973). Les relations qui ne font pas partie du cercle proche de contacts peuvent apporter les informations les plus précieuses, car, au sein d'un même cercle social, les acteurs ont tendance à avoir tous les mêmes informations. Les nouvelles idées ou opportunités circulent avant tout entre des acteurs appartenant à des cercles sociaux différents. Elles proviennent des ponts, les liens faibles qui connectent des groupes séparés.

Un trou structural est une absence de relation entre deux contacts. Un entrepreneur tire, d'après Burt, d'autant plus de bénéfices de son réseau social que celui-ci contient des trous structuraux (1995). Les trous structuraux sont sources d'opportunités. Cette théorie rejoint les résultats de Granovetter concernant les liens faibles. Burt justifie cette complexification théorique, par le fait que, d'une part, les trous structuraux sont l'élément explicatif et non le lien faible qui vient boucher un trou structural et que, d'autre part, l'argument des liens faibles fait fi des bénéfices en termes de contrôle.

Pour Burt et Granovetter, un réseau dense et fermé n'est pas efficace, car les acteurs ont dans ce cas de nombreux liens redondants : les relations d'un individu ont accès aux mêmes informations, sont porteuses des mêmes opportunités. De plus, pour Burt, un tel réseau présente l'inconvénient majeur de contraindre fortement un acteur. L'absence de trous structuraux entrave son autonomie. Ainsi un individu dont le réseau est pauvre en trous structuraux sera d'autant plus contrôlé – s'il a un comportement opportuniste, il sera d'autant plus vite sanctionné que ses contacts communiquent entre eux – alors que, si son réseau contient des trous structuraux, il pourra en tirer parti en tant que *tertius gaudens*, le troisième qui tire avantage (1992). Cette configuration structurale se présente couramment

dans les négociations commerciales entre acheteurs et vendeurs. Ainsi, quand au moins deux acheteurs veulent le même produit, le vendeur peut faire monter les enchères et choisir le plus offrant. Inversement, si les deux acheteurs sont connectés, ils peuvent alors se coordonner pour ne pas faire monter les enchères.

Burt cherche à montrer que les avantages procurés par les trous structuraux sont stables dans le temps et valables pour tous les types d'activité économique, en comparant les marges bénéficiaires des secteurs économiques et la distribution des trous structuraux au sein du réseau formé par les flux intersectoriels aux Etats-Unis sur plus de 10 ans. Nuançant toutefois son modèle, il détermine que les marges sont détériorées par la présence de trous structuraux parmi les producteurs, alors qu'elles sont améliorées par les trous structuraux entre fournisseurs et clients. Cette analyse porte sur des flux intersectoriels, ce qui pose un problème de généralisation aux entreprises. En effet, au sein d'un même secteur, les entreprises ont des positionnements différents en termes de volume et de qualité. De plus, elles ne s'adressent pas forcément aux mêmes marchés.

Lin reconnaît que l'argument de Coleman peut se révéler fondé dans le cas où un acteur chercherait à préserver et à maintenir ses ressources, mais non s'il cherche à en acquérir de nouvelles (1995, 2001a). Cette distinction différencie le rôle du capital social selon le but de l'action instrumentale. D'un côté, il s'agit de s'assurer une certaine sécurité. Dans ce cas, la fermeture et la cohésion du réseau sont favorables. De l'autre, le but est l'adaptabilité ou la flexibilité. Les trous structuraux peuvent alors constituer un avantage concurrentiel.

Avec sa théorie de l'autonomie structurale, Burt a ouvert la voie à l'étude des relations interorganisationnelles en termes de capital social (1983, 1992). Toutefois, cette théorie présente deux principales limites à nos yeux. Premièrement, elle offre une vision essentiellement instrumentale des relations. Elle élude en particulier la question de l'action collective, en se focalisant sur l'aspect concurrentiel, sans réellement tenir compte de l'aspect productif[1]. Deuxièmement, l'aspect systématique de cette théorie laisse songeur. Toutes les entreprises devraient adopter la même stratégie relationnelle : créer, d'un côté, des réseaux cohésifs avec leurs concurrents et multiplier, de l'autre, les vides structuraux au sein de leurs réseaux de clients et de fournisseurs (1992, 2001). Par ailleurs, Burt défend ce modèle à partir d'analyses menées sur des flux intersectoriels, et non sur des relations interentreprises. Gargiulo et Benassi obtiennent d'autres résultats à propos des stratégies d'alliance des entreprises et montrent la nécessité de contextualiser ces stratégies relationnelles (2000). Un consensus s'est d'ailleurs formé, parmi les sociologues, concernant la valeur contingente du capital social en général (Flap et Völker 2004) et celui des entreprises en particulier (Gabbay et Leenders 2001) ainsi que sur la nécessité d'approfondir les mécanismes expliquant le rendement du capital social (Uzzi 1997 et 1999). Le capital social peut produire des effets positifs comme négatifs liés à des mécanismes de solidarité, de contrôle et de régulation de l'activité économique. Une étude portant sur les chefs d'entreprise en Chine montre, par exemple, le rôle bien particulier que joue le capital social dans ce contexte spécifique de « capitalisme sauvage » (Peng 2004). Le capital social, traduit par la proportion de population appartenant à des clans familiaux, favorise la création d'entreprises privées. Le mécanisme sous-jacent à cette forme de capital social repose sur la protection par le clan des entrepreneurs affiliés vis-à-vis de l'avidité de fonctionnaires corrompus. Le capital social pallie, dans ce contexte, la défaillance des institutions régulant les marchés, telle que la propriété privée. Il joue le rôle de régulation informelle. L'aspect normatif de l'encastrement culturel permet ainsi d'expliquer certains effets de l'encastrement structural (Coleman 1990).

Traitant de l'encastrement social, notre recherche se place directement au cœur du programme de la « nouvelle » sociologie économique, tel que le définit Granovetter (2000a). Elle tente néanmoins de remédier à certaines des limites de ce champ de recherche, à travers des partis pris théoriques réfléchis. L'accent mis sur le contexte socio-technique des entreprises vise à ancrer une théorie néo-structurale de la performance dans le procès de production, de manière à dépasser une conception purement marchande de l'activité économique. Par ailleurs, l'attention portée aux mécanismes de

[1] La négligence des aspects productifs et techniques de l'activité économique est un reproche que l'on peut adresser de manière plus générale à la « nouvelle » sociologie économique.

régulation et de contrôle nous semble être un moyen pertinent d'articuler encastrement structural et encastrement culturel et de résoudre les contradictions entre capital social individuel et capital social collectif (Lazega 1999 et 2001). En effet, différentes visions s'affrontent à propos du capital social. L'approche en terme de capital social collectif est relativement communautariste (Portes 1998), dans la mesure où elle associe le rendement du capital social à la production de confiance, de coopération, d'identité collective et de conformité vis-à-vis d'attentes normatives (Coleman 1990). Le rendement du capital social collectif dépend de la cohésion et de la fermeture des réseaux. La seconde est plus instrumentale et individualiste. Elle s'intéresse au rendement du capital social en termes d'accès à des opportunités (Granovetter 1973) et d'avantages concurrentiels (Burt 1992), soulignant les effets pervers de la cohésion et de la fermeture des groupes sociaux en terme d'« arthrite structurale » (Burt 1999). Le rendement du capital social individuel dépend, dans cette perspective, essentiellement du nombre de liens, de la déconnexion des réseaux et de la faible contrainte que représente chaque relation. Les deux arguments sont valables, mais s'appliquent à des relations et des objectifs différents (Lin 2001b). Le premier argument concerne essentiellement les relations familiales et amicales, les relations de support émotionnel et d'entraide. Le second concerne, avant tout, les relations instrumentales, comme les relations purement marchandes.

D'après Uzzi, le réseau d'un entrepreneur doit comprendre ces deux types de relations, encastrées et désencastrées, pour un rendement optimal (1996). Podolny et Baron soulignent, quant à eux, les logiques sociales distinctes associées à ces relations, permettant d'expliquer les divergences d'effet de l'encastrement selon la nature des ressources échangées (1997). Granovetter montre à travers les concepts de couplage et découplage le rôle de la solidarité limitée dans le succès des entrepreneurs chinois en Asie du sud-est (2000b). Coupés de leur milieu d'origine, ceux-ci forment avec les membres de leur communauté ethnique des niches sociales, susceptibles de fournir les ressources propices à la création d'entreprise (couplage), sans être soumis à des obligations vis-à-vis d'un cercle trop large de personnes. Le fait de ne pas être soumis aux obligations locales vis-à-vis des clients indigènes leur confère de plus un avantage commercial (découplage). Uzzi différencie deux types de relation : les relations socialement encastrées et les relations purement marchandes. La différence réside dans l'encastrement des premières au sein d'un réseau, où circulent des ressources multiplexes et où domine une logique de l'échange tendant vers la réciprocité et l'exclusivité. Ces relations sont généralement qualifiées de proches. Les fonctions de ce type de relations sont la confiance, le transfert d'informations et les compromis permettant de résoudre les problèmes de coopération. Elles se renforcent mutuellement. Or l'encastrement produirait des effets positifs jusqu'à un optimum. Si une entreprise connectée par des liens socialement encastrés a plus de chance de survie qu'une entreprise qui n'entretiendrait que des relations marchandes, le réseau optimal n'est pas composé uniquement de relations encastrées, mais intègre les deux types de relations. En étudiant l'industrie textile à New York qui a les caractéristiques d'un marché atomisé, Uzzi montre qu'il existe un seuil à partir duquel l'effet de l'intégration au sein d'un réseau cohésif devient négatif en termes de performance (1996, 1997). C'est le paradoxe de l'encastrement. Ce résultat est conforme à l'argument des trous structuraux. Plus le réseau se densifie, plus l'acteur est contraint et moins il est capable de s'adapter. A trop être encastré, les bénéfices en termes d'information ne compensent plus la perte d'autonomie. Les contacts deviennent de plus redondants.

Gargiulo et Benassi (2000) parviennent à un résultat très proche et concluent que l'équilibre optimum entre sécurité et flexibilité doit dépendre des conditions dans lesquelles les entrepreneurs coopèrent. Lorsque les conditions de coopération sont incertaines, les entrepreneurs ont plutôt intérêt à chercher la sécurité dans des réseaux cohésifs. Cependant cet environnement incertain est généralement synonyme de rapides changements organisationnels, pour lesquels les trous structuraux sont un avantage concurrentiel crucial. La préférence des entrepreneurs pour la sécurité face à un tel environnement met en danger leur capacité d'adaptation. Le contexte s'avère décisif pour juger de la pertinence d'une stratégie relationnelle. Ces auteurs ne masquent toutefois pas les contradictions que cette recommandation soulève. Par exemple, un jeune manager récemment embauché a intérêt à disposer de solides relations pour asseoir sa légitimité. Les trous structuraux ne lui sont pas bénéfiques à court terme en matière de promotion (Burt 1992). Mais s'il adopte la stratégie relationnelle de la cohésion, il risque d'être handicapé à terme par l'absence de vides structuraux dans son réseau. Par ailleurs, Lazega a souligné l'importance du problème du passager clandestin de second ordre (Lazega

et Vari 1992), en s'inspirant des travaux de Coleman (1990). Gargiulo (1993) reprend cette idée en mettant l'accent sur l'intérêt d'une stratégie du type *network closure* pour contrôler des acteurs qui posent problème. Dans ce cas, il se révèle utile de tisser des liens étroits avec un tiers dont dépend l'acteur en question et de faire appel à lui pour l'influencer (Lazega 2001).

Pour approfondir la question du rendement de l'encastrement des entrepreneurs, il est nécessaire de tenir compte des motifs de leur action (Lin 2001b) et des mécanismes sociaux qui structurent les relations interorganisationnelles (Lazega et Mounier 2002). Il semble difficile d'établir des recettes universelles concernant le rendement du capital social. La structure du réseau relationnel doit varier, pour une rentabilité optimale, en fonction non seulement des attributs et de la position structurale de l'acteur mais aussi des objectifs de son action instrumentale et de son contexte (Lin 2001b). Une théorie du capital social n'aurait d'ailleurs, d'après Lin, de sens que dans le contexte d'une structure sociale hiérarchique.

Catégories d'entrepreneurs en fonction de leur contexte socio-technique

Pour Burt (1992), la cohésion des réseaux serait défavorable aux entrepreneurs, dans la mesure où ils tirent principalement leur avantage concurrentiel de l'existence de vides structuraux dans leur réseau. Gargiulo et Benassi (2000) reconnaissent une certaine validité à la théorie de Burt, mais mettent l'accent sur l'existence d'un équilibre optimal lié aux contextes dans lesquels se trouvent les entreprises. La cohésion et la fermeture du réseau de relations sont source de sécurité propice à la coopération, alors que les vides structuraux sont source d'opportunités et garantissent une plus grande flexibilité aux organisations. L'équilibre optimal serait donc un compromis entre sécurité et flexibilité en fonction des situations auxquelles font face les entreprises. Dans les cas où le risque et le coût liés aux comportements opportunistes sont élevés, les entreprises préfèreraient s'associer par des liens encastrés en formant des alliances durables (Gulati et Gargiulo 1999). Cette fermeture du réseau handicape cependant l'adaptation des entreprises dans un environnement incertain. La performance ne dépendrait non pas d'une sorte d'équilibre idéal entre liens encastrés et non encastrés, mais plutôt d'un compromis contingent entre les exigences de sécurité et de prise de risque.

Le réseau social a donc deux principales fonctions en matière d'accès aux marchés pour les entrepreneurs. D'une part, en l'absence d'autre garantie quant à la qualité des prestations, le réseau de l'entrepreneur assure cette fonction (Karpik 1989). D'autre part, le réseau social peut être source d'opportunités. Si le rendement du capital social dépend d'un compromis entre sécurité et flexibilité, l'efficience des stratégies relationnelles doit donc être considérée en fonction du contexte particulier des entreprises. Pour une entreprise ayant une activité plutôt routinière, la recherche de sécurité devrait prévaloir sur celle de flexibilité. Un réseau plus cohésif devrait donc lui être plus favorable. Inversement, une entreprise n'ayant pas une activité routinière devrait plutôt privilégier la recherche de flexibilité. Elle devrait donc préférer un réseau riche en vides structuraux.

Récapitulons ces arguments qui formeront la trame de nos hypothèses. Tout d'abord, il faut tenir compte de la nature de l'activité pour comprendre les enjeux des stratégies relationnelles des entrepreneurs. Elle détermine notamment l'équilibre qu'il recherche en termes de recherche de sécurité et de flexibilité. Il est d'autant plus difficile pour une entreprise de se différencier de ses concurrents qu'elle a une activité routinière. Dans ce cas, l'enjeu prioritaire est la recherche de sécurité. L'entrepreneur tirera un d'autant meilleur rendement de son capital social, qu'il est encastré dans des niches sociales lui permettant de se protéger des incertitudes. Au contraire, pour une entreprise n'ayant pas une activité routinière, il est plus aisé de se démarquer de ses concurrents. L'enjeu prioritaire pour ces dernières est donc la recherche d'opportunités. L'entrepreneur tirera un d'autant meilleur rendement de son capital social, que son réseau est riche en trous structuraux.

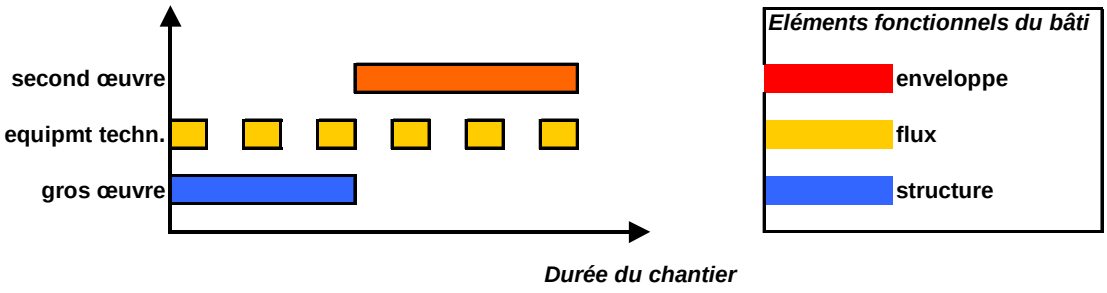
Source d'avantage concurrentiel en fonction de la nature plus ou moins routinière de l'activité

Type d'activité	Enjeu prioritaire pour l'entreprise	Source d'avantage concurrentiel
Routinière	Se protéger des incertitudes liées à la difficulté à se différencier des concurrents	Cohésion
Non routinière	Avoir accès à des opportunités	Vides structuraux

Notre échantillon d'entrepreneurs est subdivisé en 4 catégories : les maçons, les peintres, les plombiers-dépanneurs et les électriciens. Un des principaux critères de différenciation retenus pour définir ces catégories est le degré de standardisation des tâches, soit l'aspect plus ou moins routinier de l'activité des entreprises. Les peintres et plombiers-dépanneurs ont une activité plus routinière que les maçons ou les électriciens, dans la mesure où leurs interventions sont plus courtes et standardisées. Leur activité se concentre essentiellement sur le marché de l'entretien-amélioration, contrairement aux maçons et électriciens, surtout présents en construction neuve.

Par ailleurs, un autre facteur crucial concerne le rôle des entreprises dans le procès de construction. Les maçons interviennent en amont des chantiers. Les électriciens et plombiers interviennent de manière intermittente. Les peintres sont chargés des finitions. Le schéma suivant représente les séquences d'intervention sur un chantier de construction des différentes familles de métier : le gros œuvre (charpente, maçonnerie), le second œuvre (plâtrerie, menuiserie, peinture) et l'équipement technique (électricité, plomberie).

Séquences d'intervention sur un chantier de construction des différentes familles de métier



Notons que le rôle de l'aspect routinier de l'activité est renforcé par le caractère unique ou répété des interventions. Dans le cas des activités faiblement routinières, il s'agit généralement d'interventions uniques. De fait, après la construction de fondations ou de structures ou après la mise en place d'une installation électrique, il n'y a normalement pas lieu pour l'entreprise d'intervenir à nouveau. En revanche, en matière de travaux de plomberie-chauffauge ou de peinture, les interventions sont amenées à être répétées de manière plus ou moins régulière. Ces caractéristiques jouent un rôle dans les mécanismes de réputation (Kreps 1996).

Compromis entre recherche d'opportunités et de sécurité

Les sources de pouvoir dont disposent les entreprises déterminent la manière dont elles sont en mesure de tirer avantage de leur position structurale. Au sein d'une organisation, Crozier et Friedberg identifient principalement quatre sources de pouvoir (1977 : 77-90) : l'expertise, les relations entre une organisation et ses environnements, les flux d'information et les règles organisationnelles. La quatrième source de pouvoir vise à réguler les « abus » de pouvoir liés aux trois premières sources.

Appliquées aux marchés de l'artisanat du bâtiment, ce sont donc surtout les trois premières sources qui nous intéressent. Ces sources de pouvoir sont inégalement réparties selon les corps de métier.

Les électriciens bénéficient surtout de la première source de pouvoir. La technicité de leur activité en fait des acteurs incontournables et difficilement substituables par des non-professionnels. Si certains travaux de maçonnerie, peinture ou plomberie peuvent être réalisés par des ouvriers d'autres spécialités ou de faibles qualifications, les travaux d'électricité sont généralement dévolus à des spécialistes. Les normes de sécurité et les responsabilités en matière de conformité des installations renforcent la nécessité du recours à des professionnels qualifiés. Les électriciens sont d'ailleurs généralement plus qualifiés que leurs collègues d'autres corps de métier.

Les maçons interviennent en amont des chantiers. Cette position dans le processus de construction en fait des acteurs charnières entre les professionnels qui interviennent sur les chantiers et les maîtres d'ouvrage et les maîtres d'œuvre. Ils sont en position d'interface entre les acteurs du chantier et les acteurs hors chantier. De plus, dans un projet de construction neuve, le lot « gros œuvre-maçonnerie » est largement le plus important (Eccles 1981). Parmi les acteurs du chantier, ce sont les interlocuteurs privilégiés du maître d'ouvrage et du maître d'œuvre. Ces caractéristiques les placent en position de piloter le travail des autres corps de métier. Intervenant les premiers sur les chantiers, ils déterminent les conditions de travail des autres professionnels. L'ordre d'intervention dans le processus de production façonne les relations de dépendance entre les corps de métier. Les maçons ont donc la possibilité de bénéficier d'une source de pouvoir originale : celle liée au rôle de relais (Crozier et Friedberg 1977 : 165-181).

Bien entendu, d'autres professionnels que ceux de l'électricité ou de la maçonnerie peuvent bénéficier de ces sources de pouvoir que sont l'expertise ou la position de relais. Nous mettons ici en évidence les conséquences des caractéristiques socio-techniques du processus de construction. Le chantier est une organisation plus ou moins éphémère. Le rôle des acteurs dans le procès de travail et les caractéristiques techniques de leur activité déterminent les sources de pouvoir dont ils disposent. Ces sources de pouvoir conditionnent les opportunités qu'ils ont de transformer une position structurale en bénéfice économique. Il n'y a pas de règle générale qui permette de déduire directement le rendement d'une structure relationnelle. Il s'agit de tenir compte du contexte socio-technique des acteurs qui préstructure leurs opportunités. Les acteurs saisissent ces opportunités en fonction de leurs capacités cognitives en matière de stratégies relationnelles.

Les peintres et les plombiers-dépanneurs sont moins en mesure de bénéficier des deux premières sources de pouvoir. Ces dernières déterminent la manière dont les entrepreneurs peuvent chercher à tirer profit de leur réseau de relations. Les trous structuraux sont une source d'avantage pour les experts et les relais, car ils les rendent d'autant moins incontournables. Les trous structuraux maintiennent et renforcent leur pouvoir. En revanche, les peintres et les plombiers interviennent en aval du chantier et bénéficient moins que les électriciens d'un avantage en termes d'expertise. Ils sont donc dans une position de plus grande dépendance. Les plombiers-dépanneurs n'ont pas été sélectionnés en fonction de signes de reconnaissance des compétences, contrairement aux peintres. Il leur est donc encore plus difficile que pour ces derniers de bénéficier d'un avantage en terme d'expertise. La cohésion de leur réseau leur permet d'atténuer les effets pervers de leur dépendance (Coleman 1990).

Effet des vides structuraux sur la profitabilité en fonction des sources de pouvoir par catégorie d'entrepreneurs

Catégorie	Principale source de pouvoir	Effet des vides structuraux
Maçonnerie	Position de relais	Positif
Electricité	Expertise	
Plomberie-dépannage	-	Négatif

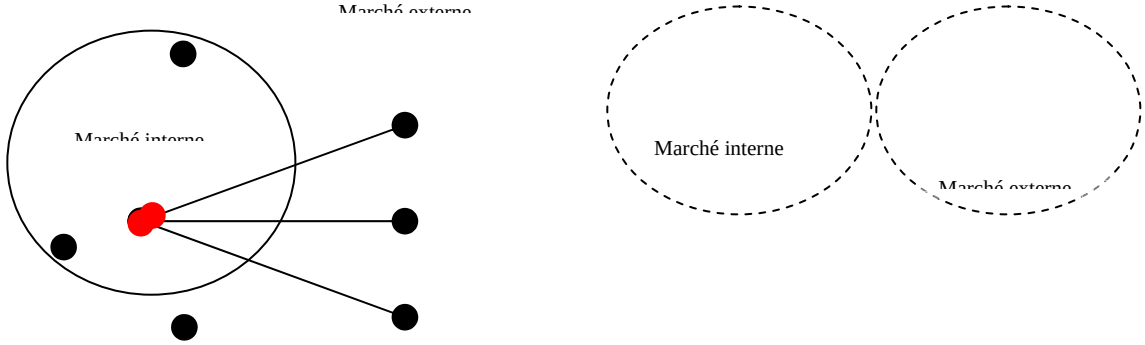
Afin de localiser les trous structuraux sources d'avantage concurrentiel, nous avons élaboré une mesure du chevauchement de niches[1] (Comet 2004). Les résultats obtenus à partir de cette mesure montrent que les entrepreneurs relais et les entrepreneurs experts ne bénéficient pas des mêmes trous structuraux. Les maçons peuvent, en particulier, d'autant plus facilement jouer le rôle de relais, que des vides structuraux déconnectent deux types de réseaux : le réseau de professionnels et le réseau de non-professionnels. Grâce à la déconnexion de ces deux réseaux, ils peuvent se positionner en intermédiaire vis-à-vis de leurs clients. Une telle position structurale leur permet de placer leurs collègues en position de subordonnés. Ces trous structuraux leur garantissent une meilleure maîtrise de leurs marchés. Grâce à ce type de vides structuraux, les maçons peuvent réduire leurs collègues à un rôle de sous-traitant. Un peintre, un électricien ou un plombier peut plus difficilement piloter un chantier où interviennent des maçons, car ils sont en position de dépendance vis-à-vis des acteurs qui interviennent avant eux sur les chantiers et sont donc moins en mesure de négocier un avantage d'une telle position d'intermédiaire.

Cette approche en termes d'analyse stratégique éclaire la divergence de résultats que Burt obtient à partir de différentes catégories de managers (1992, 1995). Les trous structuraux sont favorables à la promotion des directeurs, alors que c'est la contrainte structurale[2] qui est favorable à la promotion des femmes et des hommes nouvellement embauchés. La position hiérarchique permet d'expliquer ce résultat. Les directeurs tirent en partie leur pouvoir d'une position de relais. Vis-à-vis de leurs subordonnés, ils représentent la direction générale. Vis-à-vis de la direction, ils représentent le service ou le département qu'ils dirigent. De plus, leur fonction les place généralement à l'interface entre l'organisation et différents environnements. Par ailleurs, ils créent des coalitions avec d'autres directeurs. Les vides structuraux sont pour eux une source d'avantages concurrentiels, dans la mesure où leur pouvoir dépend notamment de leur position de relais. Les hommes nouvellement embauchés et les femmes sont généralement des acteurs plus dépendants. Ils sont plus tributaires de leur supérieur hiérarchique. Un lien avec un autre directeur leur permet de réduire leur dépendance vis-à-vis de ce supérieur. La contrainte structurale leur est donc favorable.

De même, les plombiers-dépanneurs bénéficient, en termes de profitabilité, du fait d'appartenir à des réseaux cohésifs et limités. La contrainte structurale a un effet positif sur la profitabilité de cette catégorie d'entrepreneurs, dont l'activité est caractérisée par un degré élevé de routine. La source d'avantages concurrentiels est, pour ces acteurs, la cohésion de leur réseau. En revanche, pour les maçons, la source d'avantages est liée à la déconnexion des réseaux d'artisans et de non-artisans. Ils tirent bénéfice de leur position d'intermédiaire stratégique entre leurs collègues artisans et leurs autres contacts. Les connexions entre marché interne (les producteurs concurrents) et marché externe (les fournisseurs et les clients) ne jouent pas de rôle dans les modèles de Burt. Ces relations en sont d'ailleurs exclues. Ce sont essentiellement les vides structuraux au sein du marché externe et la cohésion au sein du réseau interne qui sont, d'après ce modèle, à l'origine d'avantages concurrentiels. Or les résultats obtenus à partir de la mesure de chevauchement de niches montrent que les vides structuraux entre marché interne et marché externe sont à l'origine des avantages concurrentiels des maçons.

[1] Voir Bruggeman et al. pour d'autres propositions de mesure (2003).
[2] La contrainte structurale est d'autant plus élevée que les vides structuraux sont rares.

Schémas des profils relationnels comparés du modèle d'entreprise de Burt et du modèle de l'entreprise relais



Modèle d'entreprise de Burt

Modèle de l'entreprise relais

Pour les maçons, il s'agit d'éviter le chevauchement de leur réseau de contacts artisans au et de leur réseau de contacts non-artisans et de se positionner comme intermédiaires entre ces deux types de contacts. Cette position d'intermédiaire les place à l'interface du marché. Elle leur permet notamment de négocier en direct avec les donneurs d'ordre les conditions d'intervention, non seulement de leur entreprise, mais aussi de leur groupe de collègues artisans en tant que collectif de chantier. Ils ont alors l'opportunité d'être l'entreprise principale à l'égard du donneur d'ordre, même s'ils préfèrent parler de co-traitance pour dissimuler la réalité des rapports de force sous un vocabulaire partenarial. Dans les faits, l'entreprise ayant établi le premier contact avec le client pilote les opérations et s'octroie une marge sur le montant global du chantier au titre de la maîtrise d'œuvre. Cet avantage concurrentiel lié aux vides structuraux tient aux spécificités du bâtiment.

Conclusion

L'artisanat du bâtiment représente un terrain complexe pour l'étude des effets de l'encastrement structural. Pour saisir les enjeux des stratégies relationnelles des entrepreneurs du bâtiment, il est important de tenir compte non seulement des spécificités de leurs marchés, mais également des caractéristiques du procès de production de type chantier. Eu égard aux pratiques sur les marchés du bâtiment, les entreprises sont hiérarchisées en fonction de leur position dans la chaîne de sous-traitance. De fait, les chantiers nécessitent souvent l'intervention de plusieurs entreprises spécialisées - l'organisation par métier est plus rationnelle que l'intégration d'activités diversifiées au sein d'entreprises générales (Stinchcombe 1959). L'organisation par métier implique une coordination mutuelle des entreprises, en l'absence quasi-généralisée de chef d'orchestre. Les relations interentreprises apparaissent donc critiques en termes à la fois d'accès au marché et d'organisation de la production. Les entreprises sont sous la menace de deux sources de dépendance : d'un côté, les relations de sous-traitance, de l'autre, leur position dans le processus constructif qui conditionne les modalités de leur intervention.

Nos données sur les réseaux personnels des entrepreneurs du bâtiment apportent un éclairage inédit sur un sujet déjà abordé, le capital social des entrepreneurs du bâtiment (Casella et Tripier 1986, Roy 1995). Ces données nous permettent de proposer de nouvelles hypothèses quant aux facteurs de contingence du rendement du capital social, afin de dépasser le caractère descriptif des recherches menées précédemment sur le capital social des artisans du bâtiment. Le contexte socio-technique des

entrepreneurs apparaît comme l'un des facteurs de contingence les plus décisifs. Tout d'abord, les caractéristiques techniques de l'activité des entrepreneurs conditionnent leurs stratégies relationnelles. Le degré de routine de l'activité (standardisation des tâches) est l'une des principales. Les entrepreneurs aux activités relativement routinières, ayant peu de moyens de se différencier de leurs collègues-concurrents, tels que les plombiers-dépanneurs semblent avoir intérêt à limiter les vides structuraux au sein de leur réseau social et à privilégier la fermeture et la cohésion de leur réseau. Ce résultat semble, à première vue, aller à l'encontre des idées reçues sur les entrepreneurs. Il nous rappelle que tous les chefs d'entreprise ne tirent pas leur épingle du jeu de la prise de risque. Certains bénéficient, au contraire, de la sécurité liée à l'encastrement au sein de niches sociales cohésives, généralement liées à une communauté locale. Cette sorte d'entrepreneurs est relativement courante chez les artisans.

Le second facteur socio-technique déterminant tient à la position des entreprises dans le processus productif. Or l'aspect productif est largement négligé en sociologie économique et dans les travaux qui traitent des petites entreprises. Si le capital social est aujourd'hui reconnu de manière générale comme étant un facteur de réussite pour les entrepreneurs, les arguments n'articulent pas forcément la question de son rendement à celle du rôle de l'entreprise dans un processus qui la dépasse. Les contraintes auxquelles sont confrontées les entreprises tiennent non seulement à la nature de leur activité, mais également aux relations d'interdépendance qui découlent de leur rôle spécifique dans une chaîne de production de biens ou de services. Nous parlons de contexte socio-technique en référence à la fois aux contraintes techniques et aux contraintes socio-économiques, dans le sens où une entreprise a généralement besoin d'autres acteurs pour mener à bien son activité ou pour en écouler le produit. Dans le Bâtiment, le théâtre du processus productif est le chantier. Les acteurs interviennent généralement dans le cadre d'équipes spécialisées et autonomes. La coordination nécessite une action de régulation et de contrôle, rarement assurée exclusivement par un seul acteur. Des mécanismes de régulation autonome et de contrôle conjoint se mettent en place de manière plus ou moins efficace.

Tous les acteurs du chantier n'ont cependant pas les mêmes intérêts. De plus, en terme de profitabilité, nous avons pu mettre à jour que tous les vides structuraux ne sont pas favorables aux maçons. Ces derniers, qui interviennent en amont des chantiers, bénéficient plus précisément des vides structuraux qui les placent en position de relais, d'intermédiaire entre leur marché interne et leur marché externe. Ce résultat va à l'encontre de la théorie burtienne des marchés. Ce type de vides structuraux ne joue aucun rôle dans les modèles de Burt, alors que nous montrons qu'ils sont relativement décisifs vis-à-vis de la profitabilité de certaines entreprises. Pour vérifier l'origine structurale de l'avantage concurrentiel de ces entrepreneurs relais, nous avons élaboré un indicateur permettant d'identifier quels sont les vides structuraux qui influent sur la profitabilité des entreprises. Nous nous sommes, à cette fin, inspirée de travaux menés sur les chevauchements de niches sources de pression concurrentielle (Bruggeman et al. 2003). Nos résultats dépassent toutefois la question de la pression concurrentielle[1]. Il s'agit de mettre à jour des stratégies relationnelles non pas défensives, mais plutôt offensives permises par une position privilégiée dans le processus productif. Cette source d'avantage structural permet d'expliquer la place particulière des entreprises de gros œuvre dans la filière Construction. Seul cet avantage structural lié au contexte socio-technique particulier du procès de travail de type chantier illustre le fait que certaines entreprises réussissent à occuper une place centrale dans la filière Construction en mettant en place diverses stratégies telles que les démarches ensemblières (Campagnac et al. 1990). De fait, cet avantage structural permet aux entreprises de gros œuvre d'exercer un contrôle sur l'ensemble de la chaîne de production ou, pour utiliser un terme de la stratégie d'entreprise, sur l'ensemble de la « chaîne de création de valeur ».

En bref, le contexte socio-technique détermine les sources de pouvoir auxquelles ont accès les entreprises, et donc le compromis qu'elles ont intérêt à faire entre stratégies offensives et stratégies défensives. Moins une entreprise a de sources de pouvoir à sa disposition, plus elle a intérêt à

[1] En effet, notre mesure de chevauchements de niches ne concerne pas tant les relations entre les concurrents et les clients d'ego, que les relations entre les collègues d'autres corps de métier et les contacts non-artisans d'ego.

privilégier une stratégie défensive et donc la sécurité au sein de niches sociales relativement cohésives et fermées pour se protéger des incertitudes. Plus elle a accès à des sources de pouvoir (position de relais, expertise, maîtrise des flux d'information), plus elle a intérêt à privilégier des stratégies offensives de prise de risque et de recherche d'opportunités et donc des réseaux riches en vides structuraux pour asseoir son avantage concurrentiel. Cependant, même dans ce cas, tous les vides structuraux ne sont pas, sources d'avantage.

Bibliographie

BRUGGEMAN J., CARNABUCI G., VERMEULEN I., 2003, « A note on structural holes theory and niche overlap », *Social Networks*, 25, 97-101

BURT R. S., 1983, *Corporate Profit and Cooptation*, New York, Academic Press

BURT R. S., 1992, *Structural Holes*, Cambridge, Harvard University Press

BURT R. S., 1995, « Le capital social, les trous structuraux et l'entrepreneur », *Revue française de sociologie*, XXXVI, 599-628

BURT R. S., 1999, "Entrepreneurs, Distrust, and Third Parties", in THOMPSON L., LEVINE J., MESSICK D., *Shared Cognition in Organizations: The Management of Knowledge*, Hillsdale, Lawrence Erlbaum Associates

BURT R. S., 2001, « Structural Holes versus Network Closure as Social Capital » in LIN N., COOK K., BURT R. S. (ed.), *Social Capital – Theory and Research*, New York, Aldine de Gruyter

CAMPAGNAC E., BOBROFF J., CARO C., 1990, *Approches de la productivité et méthodes d'organisation dans les grandes entreprises de la construction*, Plan Construction et Architecture

CASELLA P., TRIPIER P., 1986, « La qualification des artisans du bâtiment : formation scolaire, apprentissage par expérience ou opportunités de marché », *Formation Emploi*, 14

COLEMAN J. S., [1990] 2000, *Foundations of Social Theory*, Cambridge, 3ème édition Harvard University Press

COMET C., 2004, *Réseaux et chantiers – Performance et capital social des entrepreneurs du bâtiment*, Thèse, Université Lille I

CROZIER M., FRIEDBERG E., 1977, *L'Acteur et le Système*, Paris, Le Seuil

ECCLES R., 1981, "Bureaucratic versus Craft Administration: The Relationship of Market Structure to the Construction Firm", *Administrative Science Quarterly*, 26, 449-469

FLAP H., 1997, "The conflicting loyalties theory", *L'Année sociologique*, 47(1)

FLAP H., VÖLKER B., 2004, « Academy colloquium on "Creation and returns of social capital. The state of the art" », *Bulletin de Méthodologie Sociologique*, 81

GABBAY S. M., LEENDERS R. T. A. J. (ed.), 2001, *Social capital of organizations*, Amsterdam, JAI pres, Elsevier science

GARGIULO M., 1993, « Two-step leverage: Managing constraint in organizational politics », *Administrative Science Quarterly*, 11(2), 183-196

GARGIULO M., BENASSI M., 2000, "Trapped in your Own Net? Network Cohesion, Structural Holes, and the Adaptation of Social Capital", *Organization Science*, 11(2), 183-196

GRANOVETTER M., 1973, « The Strength of Weak Ties », *American Journal of sociology*, 78, 1360-1380

GRANOVETTER M., 2000a, « L'ancienne et la nouvelle sociologie économique : histoire et programme » in *Le Marché Autrement*, Paris, Desclée de Brouwer

GRANOVETTER M., 2000b, « The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs » in SWEDBERG R, *Entrepreneurship: The social Science View*, Oxford University Press

GULATI R., GARGIULO M., 1999, « Where do interorganizational networks come from ? », *American Journal of Sociology*, 177-231

KARPIK L., 1989, "L'économie et la qualité", *Revue française de sociologie*, XXX, 187-210

KREPS D. M., 1996, « Markets and Hierarchies and (Mathematical) Economic Theory », *Industrial and Corporate Change*, 5, 561-597

LAZEGA E., 1999, "Generalized exchange and economic performance: social embeddedness of labor contracts in a corporate law partnership" in LEENDERS R., GABBAY S., *Corporate Social Capital and Liabilities*, New York, Kluwer

LAZEGA E., 2001, *The Collegial Phenomenon – The social mechanisms of cooperation among peers in a corporate law partnership*, Oxford University Press

LAZEGA E., MOUNIER L., 2002, « Interdependant entrepreneurs and the social discipline of their cooperation : a research programme for structural economic sociology in a society of organizations » in FAVEREAU O., LAZEGA E. (ed.), *Conventions and Structures in Economic Organization: Markets, Networks, and Organizations*, Edward Elgar Publishing

LAZEGA E.,. VARI S., 1992, "Acteurs, cibles et leviers : Analyse factorielle des relations de contrôle indirect dans une firme américaine d'avocats d'affaires", *Bulletin de Méthodologie Sociologique*, 37, 41-51

LIN N., 1995, « Les ressources sociales : une théorie du capital social », *Revue française de sociologie*, 685-704

LIN N., 2001a, "Building a Network Theory of Social Capital" in LIN N., COOK K., BURT R. S. (ed.), *Social Capital – Theory and Research*, New York, Aldine de Gruyter

LIN N., 2001b, *Social capital – A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge, Cambridge University Press

LIN N., COOK K., BURT R. S. (ed.), 2001, *Social Capital – Theory and Research*, New York, Aldine de Gruyter

PENG Y., 2004, "Kinship Networks and Entrepreneursin China's Transitional Economy", *American Journal of Sociology*, 5, 1045-74

PODOLNY J., BARON J., 1997, "Resources and Relationships: Social Networks and Mobility in the Workplace", *American Sociological Review*, 62, 673-693

PORTES A., 1998, « Social capital : Its origins and applications in modern sociology », *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24

ROY S. N., 1995, « Accords de collaboration et réseaux locaux – Le cas des artisans couvreurs », *Sociétés contemporaines*, 22/23, 169-184

STINCHCOMBE A. L., 1959, "Bureaucratic and Craft Administration of Production: a comparative study", *Administrative Science Quarterly*, 4, 168-187

UZZI B., 1996, "The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: The network effect", *American Sociological Review*, 61, 674-698

UZZI B., 1997, "Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness", *Administrative Science Quarterly*, 42, 35-67

UZZI B., 1999, « Embeddedness in the making of financial capital : how social relations and networks benefit firms seeking financing », *American Sociological Review*, 64, 481-505

« LA FAUTE DES PÊCHEURS ? »

LES PÊCHES EUROPÉENNES ET LA GESTION DES RISQUES ENVIRONNEMENTAUX

Valérie DELDRÈVE

CLERSÉ-IFRESI, Université de Lille 1

« La faute des pêcheurs ? »
Les pêches européennes et la gestion des risques environnementaux

Valérie Deldrève[*]

Introduction

Selon A. Giddens (1994), la réflexivité des sociétés modernes est entretenue par les débats autour des risques technologiques qui les caractérisent et remettent en cause les modalités d'exploitation des richesses naturelles, la notion de progrès et le statut de la science. Dans l'exemple présenté ci-après, celui des pêches maritimes, ce sont essentiellement les deux premiers termes - exploitation et progrès - qui sont remis en cause par l'activité scientifique et les pouvoirs publics.

Les pêcheurs sont souvent perçus comme irrationnels de par les risques corporels et financiers qu'ils encourent et ceux qu'ils génèrent pour l'environnement marin en surexploitant ses ressources. Mais prendre des risques suppose un espace de liberté, une autonomie (C. Villain-Gandossi, 1995), or ils pratiquent dans un environnement empreint d'aléas, un « *univers incertain* » pour reprendre l'expression consacrée, qui interroge sur la nature du risque pris (quelle est leur marge d'autonomie ?) et sur la survie même de la pêche à travers le temps si aucun mode de gestion des incertitudes n'a été instauré.

C'est à la conception et aux formes de gestion des risques que cette communication s'intéresse, à travers notamment les pratiques et les modes de connaissance du milieu maritime propres aux pêcheurs. Il s'agit également de comprendre comment ils s'efforcent de faire valoir leur propre vision du risque et de l'environnement dans un contexte socio-politique, où celle-ci ne bénéficie d'aucun crédit au regard de la Commission européenne et de la seule expertise qu'elle reconnaît : l'expertise scientifique.

La notion de « métiers à risques »

La notion de risque définit l'exercice même des métiers de la pêche et se décline en deux termes couramment associés, que sont les dangers et les aléas. Si le risque s'entend comme la menace d'un dommage, disons que celui-ci peut-être corporel ou économique, et imputable aux conditions naturelles et techniques d'exercice.

Le danger évalué et « socialisé »

La mer est, en effet, un milieu mouvant, en grande partie invisible, imprévisible et le bateau constitue un lieu de travail et de vie, instable et exigu. Aux dangers liés à la navigation s'ajoutent ceux liés aux déplacements à bord et à la manœuvre des engins. Malgré de nombreuses innovations techniques favorables à la sécurité des hommes, les pêches maritimes demeurent un secteur d'activité identifié « à hauts risques ». Cette désignation repose sur une série d'indicateurs relatifs à l'accidentologie : en 1991, M. Andro, G. Myre et J.P. Roger établissaient les constats suivants :

[*] Clersé-Ifrési, Université de Lille 1.

chaque année, 20 % des pêcheurs sont victimes d'un accident de travail. 39 % des accidents sont liés aux manœuvres du train de pêche (lorsqu'il est mis à l'eau ou relevé). Les chutes à bord représentent 26,5% des accidents et celles par-dessus bord constituent les deux-tiers des accidents mortels non provoqués par des accidents maritimes (naufrages et collisions). En 1998, M. Andro estime, par ailleurs, que le taux de fréquence des accidents est six fois plus élevé en ce qui concerne les amputations et les décès dans le secteur de la pêche que dans celui du BTP, également considéré comme un secteur à « hauts risques ». En 2002, c'est encore 1 marin sur 9 qui est victime d'un accident de travail, les équipages des chalutiers étant plus exposés aux risques que ceux des autres métiers, et notamment aux accidents mortels (M. Lazzari, 2003) [1].

Les pêcheurs ont développé une forte conscience des risques qu'ils encourent. Bénéficiaires dès le 18e siècle d'un régime de protection sociale[2], ils instituèrent des systèmes de rémunération et d'entraide destinés à soutenir économiquement et socialement les invalides de la mer, les veuves et les orphelins (relations communautaires, « parts » de la pêche destinées à la veuve, embarquement des enfants…). A l'image des armateurs qui mirent en place les premières assurances maritimes en Italie dès le XIVe siècle (Perretti-Wattel, 2001), les communautés de pêcheurs s'efforcèrent de surmonter les périls de mer en *« les socialisant »* et en protégeant autant que possible les victimes.

Le risque en mer est perçu comme inévitable, une conception qui n'est pas sans rappeler le sens étymologique du terme : *risco* qui signifie écueil, ou plus globalement tout danger compromettant le transport maritime de marchandises, sens, à l'origine des assurances maritimes et qui renvoie – précise Paretti- Wattel (2001):

« *à des cas fortuits des cas de force majeure où aucune faute n'est imputable. Colbert le rappelle dans une ordonnance de la marine : la notion de risque est exclusive de celle de faute. Le risque serait donc un danger sans cause, un danger accidentel.* »

La dimension fataliste du risque perçu est certaine, toutefois les pêcheurs ont élaboré des manières de travailler et de penser qui leur permettent de le contenir autant que possible.

Ainsi, l'organisation du travail à bord, certes variable selon les types de pêche, est fondée sur le respect de l'ordre (*rien de traîne sur le pont, chaque chose à sa place*) et de la hiérarchie (*on ne conteste pas les ordres du patron*), prévenant les prises de risque corporel et de perte de captures. Avec le soutien de l'Etat et de l'Europe (aides au renouvellement et à la modernisation des flottilles), les pêcheurs ont, par ailleurs, de manière individuelle ou par voie coopérative, investi dans des bateaux et des équipements neufs, afin d'augmenter leur productivité et d'améliorer la sécurité ou plus largement les conditions de travail des équipages (automatisation, électronique de bord, pont couvert, tapis de tri du poisson, changements de matériaux …).

Ces conditions de travail sont devenues, ces dernières années, plus préoccupantes que jamais, dans la mesure où elles sont désignées comme l'une des causes profondes de la désaffection pour les métiers de la pêche qui affecte profondément la constitution des équipages et menace l'avenir des entreprises (Contrat d'Etude Prospective pêche, 2001). Aussi l'Etat a-t-il mis en œuvre un plan pour la sécurité des marins-pêcheurs, instituant des formations à la sécurité et l'obligation de porter des vêtements de travail à flottabilité intégrée (VFI) en vue de diminuer les accidents mortels. A cette obligation adhèrent généralement les patrons, seuls responsables devant la Loi de la vie des hommes à bord, mais résistent de nombreux matelots non désireux de modifier leur manière de travailler.

---

[1] Dans son étude sur la sécurité et la santé à la pêche, Marina Lazzari décrit les facteurs de risque liés aux conditions naturelles et techniques de la pêche aux filets (maillants ou trémails posés sur le fond) et au chalut (filet conique traîné par un bateau), et met en évidence un grand nombre de dangers propres au second métier (bruit, lourdeur du train de pêche, mouvement des câbles…)

[2] Colbert créa l'Inscription Maritime, administration propre aux gens de mer aujourd'hui nommée Affaires Maritimes, ainsi que les bases d'un système d'assurance, afin de répondre aux besoins de l'armée royale. Au 18e ce système fut étendu aux civils et devint en 1938 l'Etablissement National des Invalides Maritimes (ENIM).

Pourtant aucun marin-pêcheur ne nie les dangers auxquels il s'expose. Une pré-enquête effectuée auprès des jeunes scolarisés au lycée maritime du Portel dans le Nord-Pas de Calais (V. Deldrève, H. Bataille, 2004) révèle notamment combien leurs premiers embarquements les sensibilisent aux risques à bord. La familiarisation avec les métiers de la pêche n'occulte pas ces risques, mais les transforme en objet de valorisation. Les dangers encourus font d'ailleurs partie des critères de hiérarchisation des métiers de la pêche et de ceux qui les pratiquent. Parmi ces critères, on trouve certes la qualité et la valeur marchande du produit, ou le type de bateau et de techniques requis, mais aussi la pénibilité de l'exercice (durée de la sortie en mer, lourdeur de la tâche…), sa dangerosité (risques liés à la manipulation des hameçons, aux lieux de pêche exploités…) et les aléas de la recherche – aspect sur lequel nous reviendrons (V. Deldrève, 1998).

La valorisation des risques inhérents aux métiers se traduit implicitement par la reconnaissance du courage des patrons et équipages qui les encourent quotidiennement et des savoir-faire dont ils font preuve pour les contenir. Tous savent que le risque peut être aggravé par un défaut d'entretien du matériel, une erreur de jugement, un instant d'inattention et nombre de marins ou d'armateurs ont mis en place des règles de travail ainsi que des codes de conduite (respect de l'ordre, « bateau sec » c'est-à-dire sans alcool…) afin d'éviter d'ajouter aux risques nés de l'exploitation du milieu marin.

Ainsi, la prise de risque volontaire ne prête pas à valorisation. Parce qu'elle peut compromettre le déroulement de la marée et de manière plus grave porter atteinte à la vie des membres de l'équipage, ou d'autres usagers de la mer, elle est perçue comme irresponsable et sanctionnée par les paires. Au sein de communautés professionnelles, où le recrutement s'effectuait traditionnellement en fonction des relations interpersonnelles et de la réputation professionnelle des matelots, les « *têtes brûlées* » ne trouvent pas d'enrôlement et les patrons de petites embarcations qui prennent le risque de sortir lors d'intempéries, afin de maximiser leurs gains, sont marginalisés et ne complètent pas leurs équipages. En mer, le risque provoqué n'expose jamais l'individu seul, mais l'ensemble de l'équipage et indirectement les familles ; le contrôle social est, par conséquent, important et les normes collectives établies en matière de sécurité, respectées. En revanche, les normes que s'efforcent d'instaurer l'Etat ou l'Europe sont vécues par les plus âgés des pêcheurs comme trop contraignantes, inefficaces, très coûteuses, ou encore comme l'expression d'une volonté d'accroître le contrôle exercé sur les professionnels et leurs activités. Toutefois, la liberté qu'ils s'octroient à l'égard des règles qu'ils n'ont pas produites doit être interprétée comme l'expression d'un rapport antagoniste aux autorités et non comme une valorisation de la prise de risque qui leur permettrait d'apprivoiser le danger, telles les conduites décrites par F. Zonnabend (1986) à propos des travailleurs de la Hague.

Gérer les aléas de la ressource et du marché

Autant que l'omniprésence du danger, ce que conforte chaque observation réalisée à bord, c'est l'aspect aléatoire des métiers de la pêche. Les aléas sont à proprement parlé intégrés à l'organisation du travail. Il est rare qu'une marée se déroule sans avarie, sans incident qui loin de déstabiliser le patron et l'équipage est géré dès que possible. Ainsi du double équipement électronique de la passerelle au second chalut embarqué, tout est prévu pour pallier les avaries techniques qu'on répare durant le temps de pose ou de traîne des engins de pêche ou de retour à quai. Parallèlement, qu'il se fie à son carnet où sont consignées toutes ses informations ou aux appareils de détection, le patron sait combien la recherche du poisson est aléatoire, tant de nombreux facteurs influent sur son comportement. La capacité qu'il démontre à surmonter ces aléas, à localiser le poisson, et à s'adapter constamment (changement de lieux, de cibles, de techniques de pêche…) fait de lui un bon patron « *qui a du flair* » ou « *de la chance* », mais une chance méritée. Aussi les pêcheurs qui exploitent uniquement les gisements coquilliers notamment *mouliers*, seules ressources immobiles et ne nécessitant aucune recherche, sont fortement déconsidérés (V. Deldrève, 1998).

Pour discriminants qu'ils soient, les aléas liés aux migrations de la ressource ne sont pas les seuls. A ceux-ci s'ajoutent, en effet, ceux du marché qui peuvent hypothéquer la rentabilité de la marée. En effet, le prix du poisson s'établit indépendamment des coûts de l'exploitation, en fonction de la rencontre de l'offre et de la demande sur un marché devenu international et dominé par les grands

groupes de la distribution. Afin de valoriser leur production et de soutenir les cours, les pêcheurs ont mis en place des structures coopératives et investi des organisations de producteurs, dans les ports où les leaders de ces formes de mobilisation collective ont su surmonter un grand nombre de résistances individuelles. En effet, dans l'exercice de métiers, où les relations entre patrons sont empreintes de rivalités et d'une liberté très illusoire[1], la mobilisation collective est perçue comme une réelle prise de risque (perte d'indépendance, surcoût…) que le tissu économique et les rapports de force locaux peuvent, selon leur configuration, encourager ou *a contrario* entraver[2].

La mise en place de ces organisations collectives, soutenue par l'Etat et l'Europe, n'a pas permis aux pêcheurs d'éliminer les aléas propres aux mécanismes de fixation du prix du poisson, mais de limiter les effets de la chute des cours (instauration d'un prix plancher de retrait), de peser davantage dans la filière halieutique et d'intervenir en amont comme en aval de celle-ci (avitaillement, armement, mareyage et transformation). Ces organisations, lorsqu'elles ont été fortement investies, ont permis de porter le développement des flottilles et des entreprises. La violente crise des années 1990, durant lesquelles le secteur du mareyage s'est profondément transformé sous l'emprise des grands groupes de la commercialisation et de la distribution, les a fragilisées économiquement, mais a également démontré toute leur importance. Les producteurs, en tant qu'individualité, représentent peu sur un marché devenu mondial et gouverné par la demande des grands groupes. Les contrats conclus directement entre GMS et pêcheurs sont alléchants, mais compromis par les aléas de la ressource qui ne se pêche pas « sur commande ». Quant aux mareyeurs et transformateurs locaux, qui témoignent volontiers de l'intérêt d'une production locale en poisson frais, ils se tournent également massivement vers les importations afin de s'assurer d'un approvisionnement régulier et à bas prix. Les pêcheurs sont, par conséquent, dans l'alternative suivante :

- soit ils s'efforcent d'approvisionner le marché local et protégé que représentent la vente directe aux consommateurs et certaines petites criées essentiellement animées par des acheteurs locaux, ce que peuvent effectivement faire de petits artisans dont la production est faible et de bonne valeur marchande. Très indépendants, ces derniers adhèrent toutefois, pour mieux gérer les risques d'immobilisation à quai liés aux intempéries, les aléas de la ressource et du marché, ou faire labelliser leur production, à des organismes collectifs (caisse risques intempéries, coopérative, organisation de producteurs)

- soit ils renforcent, étendent leurs organisations collectives, font valoir leur production (traçabilité, label…), et se dotent d'une forte représentation professionnelle afin de peser en tant que lobbying sur la filière et sur les pouvoirs publics, voie qu'ils privilégient dans leur opposition à la Politique Commune de la Pêche (PCP).

Pêche et risques environnementaux

Après avoir instauré le principe du libre accès aux eaux territoriales des états membres et celui du marché commun, la Commission européenne a assis la légitimité de la PCP sur la nécessité de préserver la ressource[3]. Le dommage majeur à prévenir est d'ordre environnemental : il s'agit de la

[1] Les métiers de la pêche sont en réalité soumis à de multiples contraintes, contraintes naturelles, techniques et organisationnelles, économiques (marché), et enfin plus récemment des contraintes légales européennes croissantes (V. Deldrève, 2003). Travailler de manière indépendante, dans un environnement naturel approprié par l'usage, qui échappe au regard du reste de la société et, jusqu'à ces dernières décennies, uniquement en fonction des normes de leurs communautés professionnelles, explique la prégnance de cette idéologie de la liberté.

[2] L'étude comparée de l'évolution depuis les années 1960 de trois communautés professionnelles exerçant en Manche orientale a permis de mettre en évidence les facteurs qui influencent cette prise de risque (V. Deldrève, 1998).

[3] C'est en 1983, dix ans après sa naissance, que l'Europe Bleue adopte un régime communautaire de conservation et de gestion de la ressource et institue la PCP

disparition de plusieurs espèces marines, du dépeuplement des fonds. Ainsi la surexploitation des ressources marines a rejoint la pollution, en tant que préoccupations majeures des pouvoirs publics en matière de protection de l'environnement. Cette surexploitation entraîne la raréfaction de la ressource ; celle-ci, scientifiquement évaluée, inquiète fortement et doit être stoppée par la limitation, voire la suppression, des prélèvements opérés. L'épuisement des ressources marines, la stérilité des fonds et des frayères, le bouleversement des écosystèmes marins, c'est une véritable catastrophe écologique et économique à l'horizon des générations à venir que prévoient les scientifiques, si ne sont pas instaurées une gestion rationnelle des pêcheries et une réduction drastique de l'effort de pêche. A plus court terme, la probabilité est forte pour que le seuil, sous lequel la biomasse de certaines espèces ne doit pas descendre sous peine de compromettre leur reproduction, soit atteint si les prélèvements ne sont pas diminués et dans certains cas stoppés.

Percevoir un risque, c'est d'abord en trouver la cause, désigner les coupables (P.Wattel, 2002). Et cette quête a abouti bien avant que la Commission européenne relaie la conscience de ce risque écologique majeur, alors même qu'il s'exprimait dans les premiers rapports dont on dispose sur les activités halieutiques françaises. Ainsi au XVIIIe siècle, Le Masson du Parc, chargé de parcourir l'ensemble des côtes françaises pour recenser les flottilles et les pêcheurs et identifier les problèmes, citait parmi ceux-ci la raréfaction de la ressource et l'imputait à une pêche trop intensive (V.Deldrève, 1998) !

Pêche et raréfaction sont donc réunis dans un rapport de cause à effet direct et exclusif, que le développement technique des flottilles de pêche, notamment dans la seconde moitié du 20^{e} siècle, n'a fait qu'accentuer. Les marins-pêcheurs depuis toujours considérés comme constituant une société à « hauts risques » – risques quantifiés à travers le taux d'accidentologie et qualifiés à travers la perception des dangers à bord -, deviennent des sociétés « du risque », c'est-à-dire générant leurs propres risques du fait de leur développement technologique (U.Beck, 1986). Celui-ci, encouragé financièrement durant de nombreuses années par les pouvoirs publics, a augmenté la productivité des flottilles et de leurs équipages. Il serait donc à l'origine d'un accroissement de l'effort de pêche que doivent supporter les stocks de poisson mal gérés et surexploités.

Conceptions de la nature et du risque

Autour du risque environnemental se sont donc construits les termes du conflit entre pêcheurs d'une part, scientifiques et pouvoir européen de l'autre, certains Etats épousant les intérêts de leurs pêcheurs, les autres étant plus proches de la conception européenne[1]. Sans nier la diminution de la ressource, les pêcheurs contestent l'évaluation qui en est faite, les risques de disparition annoncés et les causes qui lui sont affectées. Cette attitude qualifiée d'irrationnelle relève pourtant d'une rationalité probabiliste, certes moins formalisée que celle des scientifiques, une sorte de connaissance intuitive des probabilités propres aux sociétés, confrontées à un environnement naturel incertain :

« (…) (les) *chasseurs, (les) pêcheurs, les éleveurs ou les marins ont une compréhension intuitive des probabilités, qui leur sert à évaluer le matériel, à prédire le temps, la marée, le comportement des poissons, des moutons. Ils savent bien que la précision de leurs instruments est variable, ils évitent de tirer des conclusions d'un trop petit nombre d'observations, et sans rien savoir des statistiques ils ont pourtant une très bonne connaissance pratique de ce qu'est une indépendance statistique » (*M. Douglas, 1992)

Forts de leurs connaissances, les pêcheurs remettent en cause les résultats et les méthodes de l'évaluation scientifique, dénoncent ses biais et ses insuffisances que traduirait l'introduction récente en matière de politique de pêche, d'un principe né en Allemagne dans les années 1970 et reconnu à

[1] Nous ne reviendrons pas ici sur les modalités de l'expertise et de la prise de décision qui prévalent à Bruxelles, ces modalités ayant été exposées dans un article précédent : Cf V. Deldrève, 2003

l'échelle planétaire (Godard, 2002) lors du sommet de Rio (1992) : le principe de précaution. Ils contestent également la simplicité du lien de causalité direct tracé entre pêche et ressources, entre développement technique et raréfaction, du schéma qui exclut certaines données comme la diminution importante des flottilles de pêche durant le 20e siècle et le développement d'autres formes d'usage de la mer (extraction de granulats, pose de câbles…), la diversité des techniques de pêche et leur impact différentié sur l'environnement (pêche minotière industrielle et produisant de farine de poisson / pêche fraîche artisanale et côtière…..), enfin les facteurs naturels et anthropiques qui interagissent et complexifient les termes de la causalité.

Pour M. Douglas, rappelle Peretti-Wattel (2001), l'attitude que l'on adopte à l'égard des risques écologiques « *ne se déduit pas d'un examen minutieux des preuves scientifiques relatives à chacune des menaces envisagées* », elle dépend du « *mythe de la Nature* » auquel nous croyons, de points de vue fondés « *sur une longue expérience et de vastes connaissances acquises lors des interactions entre l'homme et divers écosystèmes*. » (M. Douglas, 1992)

Or ces interactions sont quotidiennes dans l'exercice de la pêche ; omniprésentes, elles participent à la construction même de l'identité de métier. Les pêcheurs se définissent comme experts de cet environnement approprié (les domaines maritimes étant inaliénables) grâce à l'usage et aux connaissances qu'ils ont élaborées pour et par cet usage. A travers lui, ils ont construit une connaissance très fine de l'espace qu'ils exploitent, et une conception de la mer et plus largement de la nature comme imprévisible, dangereuse, aléatoire, forte au point de réduire considérablement la marge d'autonomie des patrons et de leurs équipages (V. Deldrève, 2004). Cette conception oscille ainsi entre deux types de « mythe » définis par M. Douglas, à savoir la *nature capricieuse*, conçue comme trop aléatoire pour être maîtrisée par l'homme et la *nature robuste jusqu'à un certain point*, dans la mesure où seules de grandes forces peuvent la bouleverser.

Cette représentation d'une nature forte et imprévisible contraste avec celle d'une nature fragile et menacée par l'action anthropique qui émane ds discours scientifiques et influe sur la perception du risque environnemental. Le risque qu'ils subissent à travers leurs pratiques a une valeur d'immédiateté beaucoup plus grande que celui qu'ils génèrent pour l'environnement, il est beaucoup plus concret au quotidien. Celui d'épuiser les fonds n'est pas ignoré pour autant : il compromet l'exercice même des métiers, leur pérennité. Jusqu'à ces dernières décennies, il a été géré par le biais d'organisations familiales et professionnelles, de normes collectives, antérieures aux législations visant à restreindre l'effort de pêche (totaux admissibles de capture, quotas, licences de pêche, limitation du nombre de jours de mer…). Ces organisations et normes leur ont permis de s'adapter d'une époque à l'autre, d'une saison à l'autre voire d'une *marée* (sortie en mer) à l'autre aux ressources disponibles (V. Deldrève, 2003). Mais c'est l'ampleur du risque annoncé par les scientifiques que dément cette conception d'une nature forte, que seules de grandes industries comme les pêche minotières ou les extractions de granulats marins peuvent menacer, d'une nature imprévisible au point qu'elle se régénère on ne sait quand ni comment : *« On ne sait pourquoi telle espèce disparaît puis revient quelques années après, ou qu'une espèce qu'on avait jamais vu abonde tout d'un coup. »*

Tant de facteurs océaniques, climatiques et anthropiques influent sur le comportement des ressources marines qu'il semble présomptueux aux pêcheurs de prétendre connaître et contrôler l'évolution des stocks à court et *a fortiori* long terme, une attitude qu'on retrouve dans d'autres professions confrontées aux aléas naturels, comme les éleveurs. B. Wynne (1999) analyse la confrontation entre éleveurs de mouton et experts nommés par le gouvernement britannique en 1986, suite à la contamination radioactive provoquée par l'accident nucléaire de Tchernobyl :

« *Le cœur du conflit entre épistémologie profane et connaissance experte se situait autour d'un partage entre culture scientifique de la prévision et du contrôle tenue pour allant de soi et une vision propre aux éleveurs selon laquelle il était illusoire d'espérer un contrôle total sur le spectre entier des facteurs environnementaux et sociaux à prendre en compte dans la gestion d'un élevage. »*

Comme les éleveurs, les pêcheurs mettent en avant une gestion du risque empreinte « d'*adaptatibilité et de flexibilité, deux attitudes qui se trouv(ent) au centre de leur identité culturelle et de leur sens pratique » (B.* Wynne, 1999).

Entre experts et scientifiques : les causes de la fracture

Ainsi la mesure du risque et les modalités de sa gestion, comme mode d'action sur l'environnement, divergent entre experts scientifiques qui se prévalent d'un savoir universel et pêcheurs, « profanes » puisque détenteurs de connaissances empiriques, peu reconnues voire méprisées (V. Deldrève, 2004). L'opposition est alimentée par une certaine confusion en France entre les experts d'une part et l'administration et le pouvoir d'autre part (J. Theys, 1996). Les rapports entre les pêcheurs et leur administration, les Affaires Maritimes, sont empreints de méfiance et de suspicion réciproques, même si dans certains quartiers maritimes (divisions territoriales administratives) se sont constituées des alliances locales importantes[1] . Les pêcheurs sont souvent perçus par les seconds comme des preneurs de risques invétérés, des fraudeurs sans foi ni loi, tandis que les membres des Affaires Maritimes et des administrations en général, des plus proches au plus lointaines, sont qualifiés par les pêcheurs de bureaucrates, bornés et pressés de terminer leur journée à seize heures, assurés qu'ils sont d'un revenu régulier !

Mais l'opposition entre pêcheurs et scientifiques n'est pas réductible au rapport conflictuel ou au contraire de grande proximité que les uns et les autres entretiennent avec l'administration et à la loi en général. Elle est également imputable aux caractéristiques même de l'expertise et au rôle politique et social qu'on lui confère. Cette expertise a, par le passé, été fréquemment contredite par les faits, ou controversée via la confrontation de sources et de techniques d'évaluation différentes (V. Deldrève, 2003). La science est falsifiable et l'erreur ne remet pas en cause le statut scientifique d'une expertise. Le déficit des connaissances est d'ailleurs reconnu par les scientifiques eux-mêmes lorsqu'ils demandent un moratoire ou une restriction des quotas sur une espèce, au nom du principe de précaution. L'insuffisance des connaissances constitue l'essence même de ce principe

« *selon lequel l'absence de certitudes, compte tenu des connaissances scientifiques et techniques du moment, ne doit pas retarder l'adoption de mesures destinées à prévenir un risque de dommage grave et irréversible* » (J. Poirot, 2003)

Face au doute, la Communauté européenne a donc un devoir d'anticipation.

Cependant, pour les pêcheurs, le coût est énorme : une perte économique sèche, parfois compensée par un report massif sur une autre espèce, nuisible à sa bonne gestion, à terme la disparition de leurs entreprises déjà compromises par la désaffection de la main d'œuvre et une mauvaise image du métier que ne parvient pas à revaloriser sa rentabilité méconnue. Le coût est également supporté par les régions littorales, où la pêche génère dans la filière ou de manière induite emplois et sources de revenus. Le bénéfice aux yeux des scientifiques est incontestable et s'inscrit dans une perspective de développement durable visant à «*satisfaire les besoins de développement des générations présentes sans compromettre la capacité des générations futures à répondre aux leurs* » (rapport Brundtland) ». Mais pour les pêcheurs qui relativisent l'ampleur du risque environnemental et leur part de responsabilité, l'incertitude a un coût difficilement supportable et justifiable.

Des questions de fond sous-tendent alors chaque négociation entre Etats et Commission, chaque discussion entre pêcheurs et scientifiques autour du type de mesures réglementaires à adopter et des seuils à définir pour chacune d'entre elles : est-ce la nature même du risque (la menace d'une catastrophe écologique) qui doit justifier les mesures drastiques ou sa probabilité d'occurrence, via l'évaluation qui en est faite? Le coût imposé est-il proportionnel au danger encouru et à l'effet escompté des mesures prises ? Est-il équitablement réparti, notamment entre états dont les intérêts économiques liés à la pêche ou à d'autres formes d'exploitation concurrentielle comme l'aquaculture

[1] Dans le quartier de Dunkerque, par exemple, les pêcheurs ont bénéficié d'un soutien important de l' administration pour défendre leurs intérêts dans un conflit d'usage avec des pêcheurs néerlandais. Cette alliance est toutefois rare et les oppositions entre pêcheurs et les Affaires Maritimes, chargées du contrôle des gens de mer et de leurs activités, fréquentes.

ou la transformation divergent ? Et surtout est-il réversible[1], une crainte que traduisait P.G. Dachicourt, Président du Comité National des Pêches Maritimes et des Elevages Marins en ces termes :

« Le risque finalement pour demain, ce n'est pas de plus avoir de poisson, c'est de ne plus avoir de pêcheurs pour les pêcher ». :

Les professionnels : lanceurs d'alerte ou experts ?

Face aux contraintes réglementaires croissantes, aux critiques dont leurs pratiques font l'objet, les marins-pêcheurs se sont cette fois encore « adaptés » en développant des formes de mobilisation collective à grande échelle et jusque là inconnues, ou de contournement voire d'exit individuels (fraudes, limitation de l'investissement, changement de métier, voire reconversion professionnelle), vécues comme des prises de risque financières voire très anxiogènes.

Ils sont également développé, de manière stratégique mais non moins effective, une conscience nouvelle de leur responsabilité à l'égard de l'environnement. Celle-ci se manifeste dans de nombreux discours sur leur rôle de gestionnaire de la mer, mais aussi de l'estran, ou encore dans la recherche de solutions techniques visant à protéger la ressource (études sur la sélectivité des engins de pêche), voie peu investie par la Communauté européenne qui incite à la sortie de flottille (casse de bateaux, revente hors de la CEE ou en plaisance). La représentation du progrès technique, comme celle de la nature, contribue à l'incompréhension réciproques..

Cette conscience les conduit, par ailleurs, à revêtir à leur tour le statut de lanceur d'alerte. Ainsi dénoncent-ils les extractions de granulats, les sources de pollution présentes en mer, les conjonctures locales de phénomènes naturels et anthropiques qui exposent l'espace marin et ses ressources à des dangers imminents ou à plus long terme. Mais le statut de lanceur d'alarme n'ayant « *aucun mandat ni compétence a priori, et se fonde uniquement sur son expérience directe du Monde, l'épreuve de crédibilité de sa personne est maximum.* » (F. Chateauraynaud et D. Torny, 1999). *»* Or, cette expérience, liée à des pratiques de métier localisées et peu partagées, est difficilement transposable et communicable (V. Deldrève, 2004). Par ailleurs, l'appartenance d'un lanceur d'alerte à des groupes ou instances entachées par des affaires ou conflits antérieurs peut décrédibiliser celle-ci, interprétée alors « *comme le produit d'une stratégie ou d'un calcul* » (F. Chateauraynaud, D. Torny, 1999). Or les affaires qui ont opposé les pêcheurs aux ONG (telle celle des filets maillants nuisibles aux dauphins), ou encore aux scientifiques, l'intérêt économique direct que les pêcheurs ont à défendre leurs activités et à limiter les autres usages de la mer, enfin l'image de prédateur irrationnel qu'on leur prête, décrédibilisent fortement leurs démarches.

Aussi les pêcheurs s'efforcent donc de transformer le statut de lanceur d'alerte en celui d'expert. Toutefois faire valoir une expertise de métier n'est pas chose aisée, car si « *l'expertise prend forme à partir d'un travail perceptuel qui fournit des prises sur des objets et les situations rendant les expériences transportables et communicables à d'autres* », elle introduit par ailleurs « *le détour d'instruments critiques, d'outils d'objectivation* » (F. Chateauraynaud, D. Torny, 1999). Les formes du savoir propres aux pêcheurs ne remplissent pas ses critères d'éligibilité, aussi ont-ils provoqué à leur tour nombre d'études scientifiques (commandes et financements de recherches, recrutement de scientifiques au sein des organisations professionnelles) pour valider leurs alarmes, leurs connaissances empiriques et plus largement leur lecture de l'environnement. Ils créent ainsi un contexte propice à la controverse, soit « *un espace commun pour la confrontation d'arguments et de méthodes visant à qualifier, mesurer et interpréter des phénomènes* (…) » (F. Chateauraynaud et D. Torny, 1999), mais qui tend à reproduire des situations polémiques antérieures, entre professionnels et

[1] Ces débats de fonds empruntent les mêmes termes qui président dans les textes officiels, selon J. Poirot (2003), à l'application « rationnelle » du principe de précaution : « *Quatre principes* – rappelle-t-il - *doivent guider la prise décision, le principe de proportionnalité, la non-discrimination, la cohérence et la réversibilité. »*

scientifiques, ou au sein même du milieu scientifique. L'argumentation comme la méthodologie développée par les uns et les autres, est sujet à caution puisque s'opposent finalement à travers les études réalisées deux visions du monde.

L'argumentation révèle, par ailleurs, les logiques d'accusation retenues (P.Perreti-Wattel, 2001), des logiques qui renvoient aux rapports sociaux et notamment aux rapports de force qui les opposent : les pêcheurs d'une part aux scientifiques et ONG d'autre part, ou encore les pêcheurs aux autres usagers de la mer, enfin les pêcheurs entre eux - les français aux néerlandais, la pêche artisanale à la pêche industrielle, la pêche minotière à la pêche hauturière (au large), la petite pêche à la pêche côtière, les patrons de chalutiers aux patrons de fileyeurs …[1] Certes les clivages de métiers et les conflits d'usage entre pêcheurs s'estompent dans la mobilisation qu'ils affichent face à la Commission européenne, mais ils réapparaissent dès lors qu'il s'agit d'imputer une faute.

Le conflit majeur pêcheurs/Commission qui transcende ces clivages à géométrie et protagonistes variables conduit toutefois les professionnels à concevoir un discours de plus en plus structuré sur l'expertise et le rôle politique qu'ils ont à jouer dans la gestion des risques écologiques, à l'image d'autres usagers défendant leurs droit d'usage et leur conception de l'environnement (chasseurs, naturalistes…). Mais cet usage est, pour les pêcheurs, professionnel, économique et leur conception de l'environnement intègre cette dimension. Or la légitimité de l'une et de l'autre prête à caution, ne serait-ce parce que « l'antériorité » qui prévaut souvent dans les décisions prises au sein de leurs organisations n'est plus « une valeur » en soi, une garantie du bien-fondé de l'usage, dans une société réflexive qui interroge d'un regard critiques tant ces traditions que ces institutions (A. Giddens, 1984).

Conclusion

L'analyse des représentations et attitudes que les pêcheurs adoptent face aux risques qu'ils encourent, ou encore face à ceux qu'ils génèrent pour l'environnement ne permet pas de conforter le présupposé selon lequel ces risques naissent de leurs conduites même et constituent finalement des prises de risques, des actions irrationnelles. L'irrationalité est un trait dont les pouvoirs et les scientifiques affublent facilement les citoyens, les « profanes » (F. Chateauraynaud, D. Torny, 1999) (Peretti-wattel, 2001), quelle que soit leur mode et degré de connaissance de l'environnement - pour rester dans ce domaine - et de perception des risques. Cette analyse ne conduit pas non plus à réduire le conflit qui oppose les pêcheurs aux scientifiques et à la Commission européenne à l'expression d'une tension entre intérêts privés et intérêt général, la désignation d'un « bien commun » dissimule en fait des rapports de force latents entre états ou entre lobbyings économiques. La dimension politique du risque, de sa définition, de son imputation qui justifie des mesures coercitives, est certaine, quelle que soit sa probabilité d'occurrence effective (M. Douglas, 1967). Elle s'appuie, par ailleurs, sur une lecture de la société et de l'environnement, qui reste controversée et qui interroge sur la capacité de celle-ci à évoluer vers une démocratie cognitive (J. Theys, 1996), soit un objectif actuellement affiché par l'Europe des pêches (mise en place de conférences, de forums d'expression, de commissions réunissant scientifiques, professionnels, défenseurs de l'environnement …), une Europe confrontée à l'échec de sa politique de protection de la ressource et à la mobilisation contestataire des pêcheurs.

[1] La petite pêche désigne des sorties en mer inférieures à 24 heures, et côtière des sorties inférieures à 96 heures, et impliquent des métiers différents. Le chalut perche est un chalut dont les chaînes raclent le fond.

Bibliographie

M. Andro, G. Myre et J.P. Roger, *Santé et sécurité à la pêche maritime, l'Escale – Revue maritime,* Centre spécialisé des Pêches et Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Science, québec, 1991

M. Andro, « La recherche d'indicateurs pertinents sur la sécurité du travail dans le secteur maritime », *Revue Réseau,* janvier 1998 – n°140

U. Beck, *La société du risque. Sur la voie d'une autre modernité,* ed. alto aubier, Paris, 1986

F. Chateauraynaud et D. Torny, *Les sombres précurseurs. Une sociologie pragmatique de l'alerte et du risque.* Ed EHESS, Paris, 1999

O. Godard, C. Henry, P. Lagadec, E. Michel-Kerjan, *Traité des nouveaux risques,* Gallimard, Paris, 2002

V. Deldrève, *Marins de pêche artisanale en Manche orientale. Etude des organisations professionnelles et des pratiques des pêcheurs du Boulonnais et de l'Est Cotentin,* Presses Universitaires du Septentrion, Villeneuve d'Ascq, 1998.

- « Politique européenne et pratiques locales de gestion des ressources halieutiques - La réforme de la politique commune de la pêche et les marins-pêcheurs du Nord-Pas de Calais », in *Dynamiques locales et mondialisation,* ss la dir. de M. Rautenberg, *Cahiers Lillois d'Economie et de Soclologie,* Lille, pp. 75-90

- « La reconnaissance des savoirs professionnels. Un enjeu pour le devenir des métiers de la pêche en mer », *Savoirs, Travail et Organisation,* 4e conférence Intermédiaire, Association Internationale de Sociologie, Université de Versailles, septembre 2004.

M. Douglas, *De la souillure. Essai sur les notions de pollution et de tabou,* La Découverte/poche, collection Sciences humaines et sociales, Paris, 2001 (éd. originale 1967)

- *Risk and Blame, essays on Cultural Theory,* Routledge, London and New-York, 1992

A. Giddens, *La constitution de la société,* Presses Universitaires de France, Paris, 1987 (éd. Originale 1984)

- *Les conséquences de la modernité,* L'Harmattan, Paris, 1994

O. Godard, C. Henry, P. Lagadec, E. Michel-Kerjan, *Traité des nouveaux risques,* Paris, Gallimard, 2002

H. Jonas, *Le Principe-Responsabilité,* Ed du Cerf, Paris, 1990 (réed.1979)

M. Lazzari, Santé et sécurité à la pêche artisanale. L'exemple du Nord-Pas de Calais, *Cahiers PRPH,* IFRESI, Lille, 2003

P. Perretti-Wattel,

- *La société du risque,* collection Repères, La Découvertes, Paris, 2001

- « Peur, danger, menace…Le poids des représentations », in *Société du risque : fantasme et réalité, Sciences humaines* n°124, fév. 2002, pp.34-38

J. Poirot, « Le principe de précaution, condition du développement durable : émergence, reconnaissance et application par les acteurs », *XIXèmes journées de l'Association Tiers-Monde : Quels acteurs pour quel développement ?* Paris, 2-3-4 juin 2003

J. Theys, *L'expert contre le citoyen ? Le cas de l'environnement,* Notes du Centre de prospective et de veille scientifique, Paris, juin 1996

C. Villain-Gandossi, « Une analyse de l'approche globale des risques », in *Risques naturels, 120e congrès national des sociétés historiques et scientifiques*, ss la dir de P. Gabert et J. Vaudour, Aix-en-Provence, 1995, pp.11-25

F. Zonnabend, *La Presqu'île au nucléair,* O. Jacob, Paris, 1986

LA CONSTRUCTION SOCIALE DU RISQUE À TRAVERS LES PRATIQUES DES ACTEURS : L'EXEMPLE DE JEUNES ENTREPRENEURS DANS DES NOUVEAUX DOMAINES ÉMERGEANTS

Gerhard KRAUSS

CLERSÉ, Université de Lille 1

La construction sociale du risque à travers les pratiques des acteurs : l'exemple de jeunes entrepreneurs dans des nouveaux domaines émergeants

Gerhard Krauss

1- Introduction

Dans le présent article, nous nous intéresserons à la situation de jeunes entrepreneurs des nouveaux domaines économiques émergeants, intensifs en connaissances, qui se caractérisent par une dynamique particulièrement élevée de créations d'entreprise. Il s'agit a priori des secteurs portés par une impulsion entreprenariale particulière, stimulant le mouvement et des changements rapides. Ces tendances ne sont pas uniquement le résultat de structures d'incitation apparemment d'ordre économiques, mais elles sont superposées par des dynamiques sociaux, résultant des interactions et interdépendances entre les entrepreneurs en tant qu'acteurs sociaux.

L'activité de jeunes entrepreneurs se trouve au croisement de différents univers entrelacés, par rapport auxquels elle doit se positionner : le marché, construit socialement (Fligstein 2001), avec des institutions stabilisatrices et les réseaux de pouvoir des entreprises établies (réseaux de distribution et réseaux inter-entreprises avec les fournisseurs); vis-à-vis des systèmes technologiques entiers (qui représentent des constructions sociales également), en particulier si l'entreprise propose des produits ou services basés sur de nouvelles technologies (Bijker et al. 1993) ; plus généralement, elle se situe par rapport au champ organisationnel de leur contexte (DiMaggio/Powell 1991 : 64-65 ; Scott 2000), puisque les entrepreneurs sont des acteurs sociaux qui créent et forment des organisations (Aldrich 1999).

Ces univers forment des ordres qui sont accompagnés de structures cognitives, guidant les stratégies des agents et gardant une force et dynamique propre. Certaines interprétations des évènements économiques, technologiques et organisationnels qui préstructurent le comportement des agents semblent évidentes à ceux-ci et sont vues comme allant de soi. Dans leur pratique, ces derniers reproduisent continuellement ces représentations et structures institutionnelles en les faisant vivre et exister (Giddens 1987). Cela signifie qu'il y a un ordre avec des clôtures cognitives, les agents ayant une certaine connaissance de ce qui est possible, de ce qui sera reconnu comme légitime, ou inversement de ce qui sera vu avec méfiance ou sanctionné par les autres acteurs.

On ne peut donc isoler les entrepreneurs et leurs actions des univers sociaux dont ils font partie. Les interdépendances entre eux semblent être encore plus marqués dans de nouveaux secteurs, intensifs en connaissance ou en technologie, où ils dépendent à un haut degré d'interactions, de communications et d'échanges avec d'autres acteurs. La complexité de leurs projets d'innovation exige des relations de coopération avec une multitude d'acteurs différents. Or, dans les nouveaux domaines les jeunes entrepreneurs se trouvent dans une position fragile, puisqu'ils doivent mobiliser l'aide et la coopération d'autres acteurs avec lesquels ils n'entretiennent pas forcément de relations durables et lesquels sont difficile à convaincre à contribuer pour des projets qui, étant en décalage avec les représentations établies, souvent manquent de crédibilité au départ.

Nous partons de l'hypothèse que ces univers sociaux dans lesquels opèrent les entrepreneurs ont également une dimension spatiale importante : la plupart des industries de haute technologie montre, en effet, une certaine concentration spatiale, des régions comme, par exemple, la Silicon Valley étant connue pour son industrie des technologies de l'information et de communication de pointe, San Diego et Boston pour leur industrie de biotechnologie, Los Angeles/Hollywood pour ses industries culturelles dominantes à l'échelle mondiale (film, dessins animés, jeux vidéo/médias digitalisés) etc. Le constat classique de l'économiste britannique Alfred Marshall, il y a plus d'un siècle, à propos des districts industriels, semble pertinent aussi pour les districts de haute technologie ou de production artistique modernes. Simplement, ce qui a changé par rapport à la situation des districts industriels

plus anciens, c'est que ces districts deviennent aujourd'hui plus sensibles et plus ouverts aux influences extérieures, le rapport entre espace et communauté industrielle devenant dorénavant plus compliqué. Or, les jeunes entreprises de haute technologie ou intensives en connaissances se voient très vite exposées aux contraintes des marchés internationaux et, au fur et à mesure, à la nécessité de développer des relations en dehors de leur environnement social immédiat.

Pour le but du présent article, nous proposons de tenir compte de cette dimension spatiale du contexte socio-économique et ainsi de le concevoir comme champ organisationnel. Autrement dit, si l'on conçoit ce contexte dans le langage des néo-institutionnalistes comme un champ organisationnel, on dirige l'attention vers le contexte relationnel dans lequel se trouve une organisation, comme par exemple une jeune entreprise. Ceci adresse notamment les logiques institutionnelles, les règles constitutives et les convictions normatives qui agissent dans ce champ. L'organisation individuelle ne peut pas échapper à l'influence du champ entier (et les néo-institutionnalistes ont ainsi expliqué pourquoi les organisations d'un champ organisationnel ont tendance à se ressembler progressivement). Mais aussi, la vie quotidienne de l'organisation s'insère dans un contexte institutionnel plus large de modèles ou styles d'action à caractère culturel et de classifications sociales, se présentant aux agents comme allant de soi, et exerçant une influence importante sur eux, sous forme d'attentes culturelles, de pression informelle ou formelle, de modèles organisationnelles de référence, ou de normes (cf. Meyer/Rowan 1991 ; DiMaggio/Powell 1991). Ce phénomène discuté par les néo-institutionnalistes sous le nom de „isomorphie" peut ainsi être conçu dans sa dimension spatiale, de sorte qu'on puisse interpréter les espaces d'interaction locaux ou régionaux comme une forme spécifique de contraintes d'isomorphie.

Dans la pratique, les différentes dimensions (marché, système technologique, système de production local/régional) sont étroitement liées. Un jeune entrepreneur qui poursuit un projet technologique pionnier, non seulement vise un certain marché émergent, mais se positionne également vis-à-vis d'un macro-système technologique (cf. Hughes 1993), représentant un champ organisationnel. Le marché, structuré par une multitude de relations sociales et stabilisé par des institutions, de même peut être conçu comme un champ (cf. Fligstein 2001 : 67ff.). Ici, les entreprises établies occupant des positions dominantes s'efforcent à stabiliser et reproduire leur position. Un marché jeune ou émergent, néanmoins, souvent est encore caractérisé par l'absence de structures sociales stables et de structures hiérarchiques claires, alors que les entreprises établies des marchés voisins sont tentées soit à empêcher ou endiguer (p. ex. par le désintérêt, le manque de soutien, le refus de reconnaissance etc.) soit à contrôler elles-mêmes la formation du nouveau marché, afin de défendre leur propre position. Les chances d'ouvrir un nouveau marché ainsi dépendent beaucoup des attitudes des autres agents économiques et notamment des stratégies des entreprises établies. Si, par exemple, les entreprises établies poursuivent des stratégies de clôture (cf. Weber 1985 : 201), ceci peut s'avérer comme une barrière cruciale à l'entrée de nouvelles entreprises.

Comme le marché, le système technologique est construit socialement, et peut avoir un effet de retour sur la société. Parler de « système » technologique veut dire que le produit ou le service proposé par une nouvelle entreprise doit être compatible et nouer avec, c'est-à-dire s'insérer, dans un système technologique plus large. Le système technologique comprend des composantes de nature différente comme, par exemple, des artefacts physiques, des organisations, des connaissances scientifiques (objectivées p. ex. dans des livres, des disciplines et incorporées dans des personnes), des artefacts législatifs (des régulations juridiques imposées par le législateur), mais aussi des ressources naturelles (p. ex. des mines de charbon), chacun de ces éléments ayant été construit socialement pour fonctionner dans des systèmes (Hughes 1993 : 51). Le système technologique souvent est stabilisé par des perceptions, des façons de penser et d'agir communes, c'est-à-dire par des processus de clôture cognitifs. Ces différentes composantes du système technologique sont interdépendantes entre elles, de sorte que l'on ne peut pas en supprimer ou modifier une isolément sans changer les autres, ce qui implique à l'inverse qu'une composante seule (par exemple un produit technologique pionnier développé et proposé par une jeune entreprise) ne pourra pas être couronné de succès si les autres composantes du système n'y sont pas adaptés ou n'existent pas (encore).

Ce qui nous intéresse ensuite dans notre analyse, c'est comment les risques que prennent les jeunes entrepreneurs et comment les incertitudes qu'ils doivent confronter sont des constructions sociales,

résultant de l'architecture du marché, du système technologique et du système de production, et comment leurs possibilités d'action face au danger de l'échec varient en fonction de leur insertion et position dans des réseaux sociaux, ainsi que leur trajectoire sociale particulière.

Pour le présent article, nous nous basons sur des cas d'études de jeunes entreprises, menés dans différents endroits[1] et dans deux jeunes champs économiques basés sur des technologies ou connaissances particulières[2]. Les informations ont été recueillies entre 2001 et 2003 ; mais nous nous basons également sur les résultats des études plus anciennes que nous qvons menées dans les années 90.

2- La prise de risque des jeunes entrepreneurs face à un environnement futur incertain

En créant des entreprises nouvelles, les jeunes entrepreneurs de nouveaux champs économiques émergeants courent des risques assez importants. Le marché que vise l'entrepreneur est encore fluide et peu structuré, les positions des différents acteurs ne sont pas définies et les relations sociales se caractérisent par une relative instabilité. De plus, les tout premiers entrepreneurs des domaines nouveaux sont confrontés à un problème d'apprentissage et de légitimité (Aldrich 1999 : 224). Afin de former le marché dans leur intérêt et d'y trouver une position relativement stable et sûre, les jeunes entreprises doivent trouver des acteurs puissants qui les soutiennent dans leur démarche. Ceux-ci se trouvent le plus facilement parmi les entreprises établies des secteurs voisins, ou éventuellement dans certains cas aussi dans des secteurs plus éloignés si l'entreprise établie voit un intérêt immédiat pour la technologie développée par la jeune entreprise. Mais ceci suppose que la jeune entreprise ait déjà fait les premières démarches pour régler le problème de sa faible légitimité. Le soutien peut aussi être facilité si le jeune entrepreneur ou son équipe entretient des relations personnelles avec des décideurs des entreprises établies. Généralement, l'attitude (défiante ou favorable) des entreprises établies est cruciale, et elle est le plus souvent liée à leurs stratégies politiques concernant la défense/reproduction ou l'élargissement de leur position de pouvoir sur le marché.

Ces risques sont multipliés par les incertitudes associées à la formation ou à la modification du système technologique dans lequel doit s'insérer la jeune entreprise avec son produit nouveau. S'il s'agit d'un produit technologique très pionnier, il y a une forte chance que les autres composantes du système technologique n'existent pas encore sous la forme nécessitée. Or, la question reste ouverte si l'entrepreneur pourra réussir à influencer la formation des autres composantes du système dans son sens. Ceci est une tache très complexe qui exige la coopération d'une multitude d'acteurs différents.

La question de l'architecture d'un système technologique souvent est en rapport direct avec la question des standards techniques à adopter. Ceux-ci sont décidés socialement, c'est-à-dire ils sont plus ou moins arbitraires. Dans le cadre du processus de décision, différents acteurs essaient d'imposer leurs propres standards, afin d'assurer le succès de leurs produits sur le marché, tout en y excluant ceux de leurs concurrents potentiels. La lutte pour des standards est un processus essentiel qui déterminera les chances des différentes solutions techniques à pouvoir entrer, voire s'imposer, dans la pratique sociale à venir. Cette lutte pour imposer des standards favorables ne peut être gagnée par une jeune entreprise isolée, mais nécessite des coalitions d'acteurs puissants.

Un autre aspect de la construction sociale du risque est la préstructuration des marges de manœuvre et de comportement par le champ organisationnel, c'est-à-dire l'émergence des contraintes d'isomorphie. Pour notre analyse, nous appliquerons ce concept à l'espace d'interaction local ou régional, marqué par des connaissances et des technologies spécifiques (district industriel de haute technologie ou de production culturelle, intensif en connaissances). Le terme fait référence à des structures d'ordre chapeautant les différentes organisations et caractérisées par des modèles de

[1] Nous avons sélectionné des exemples étudiés en Californie et en Bade-Wurtemberg.

[2] Nous nous basons essentiellement sur des exemples du champ des technologies de l'information et de communication, en particulier les applications de l'internet.

comportement, de relation et de perception récurrents que l'on trouve dans l'environnement de ces organisations. Ces structures institutionnelles de régulation peuvent reposer aussi bien sur des règles formelles (p.ex. définies par des lois ou le droit) que sur des pratiques, des habitudes ou des coutumes de caractère plutôt informel. Tout comportement déviant qui est en contradiction avec ces structures d'ordre acceptées par la collectivité sera facilement mise en question et soupçonné d'être « irrationnel » par manque de légitimité. Si les créateurs d'entreprise peuvent apparaître comme des « fous » (Aldrich/Fiol 1994), c'est tout d'abord un label implicite qui met en jeu les classifications de l'ordre établi.

3- L'« échec » – un phénomène courant des nouveaux domaines économiques émergents, reflétant une pratique « à risque »

Vu ces risques et incertitudes élevés, il n'est pas étonnant que les jeunes entrepreneurs dans ces domaines rencontrent si souvent des problèmes majeurs. Le phénomène de l'échec y est en fait très courant (à l'opposé des secteurs économiques plus anciens où les échecs sont relativement faibles, mais aussi les taux de création d'entreprise, les agents économiques y pouvant s'appuyer sur des expériences et des stratégies éprouvées du passé) ; dans la pratique, l'échec prend différentes formes dont la faillite et la disparition de l'entreprise du marché en est seulement une. Dans leur quotidien, les agents économiques sont régulièrement confrontés à des obstacles à surmonter et des problèmes à résoudre, et assez souvent les agents se trouvent dans une situation sans issue, qui doit être résolue, par exemple, par l'arrêt précoce d'un projet, d'un programme, par une restructuration interne de l'organisation menant éventuellement à la suppression d'une équipe, d'un département ou par le licenciement d'un certain nombre de personnel, ou encore, éventuellement par la vente de l'entreprise entière ou sa disparition du marché (dissolution, faillite) etc.

Dans le cas des jeunes ou nouveaux champs économiques émergents, ces différentes formes de l' « échec » sont un phénomène tout à fait normal et courant. L' « échec » individuel résulte généralement d'une incompatibilité excessive de l'action de l'entrepreneur avec son environnement, en créant des obstacles insurmontables à un moment donné. Mais l'échec peut, dans certains cas, aussi prendre une autre forme quand l'entreprise suit « trop » les attentes cognitives produites par le champ. Ici, les clôtures cognitives peuvent augmenter le risque que les agents s' « enferment » dans des trajectoires technologiques peu prometteuses à long terme (comme cela a été le cas dans le passé pour beaucoup d'entreprises des régions anciennement industrialisées).

Face à ces dangers, les agents sociaux disposent de différents moyens pour « réduire les risques ». Si les acteurs choisissent des stratégies en décalage, voire en contradiction, avec les ordres cognitives du champ organisationnel donné, les capacités sociales et l'encastrement social des entrepreneurs deviennent un facteur crucial, afin de faire face aux risques et d'endiguer les conséquences négatives de l'échec, comme par exemple la faillite d'une entreprise qu'ils ont créée ou dirigée. Pour comprendre le comportement « déviant » de certains entrepreneurs et leur possibilités très différentes de se protéger des conséquences des échecs, il faut tenir compte de toutes leurs caractéristiques sociales, comme leur position dans l'espace social, leur capital social et leur trajectoire sociale et professionnelle. Ce capital social se constitue différemment en fonction du contexte institutionnel donné.[1]

[1] Ainsi, par exemple, en Californie le fait d'être membre d'un réseau des anciens *(alumni network)* d'une grande université (comme Harvard, Stanford etc.) peut être un atout inestimable, alors qu'en Bade-Wurtemberg ces types de réseaux jouent encore un rôle moindre comparés à d'autres liens sociaux.

4- La « connectabilité » de jeunes entreprises à leurs environnements

C'est Niklas Luhmann qui a développé dans le cadre sa théorie de système l'idée d'une connectabilité (« Anschlussfähigkeit ») des systèmes. Ce concept décrit un principe fondamental permettant la reproduction et l'évolution des systèmes (Luhmann 1987)[1]. Sans cette qualité, un système n'aurait pas de base d'existence, mais serait condamné à mourir et à disparaître. Le problème de la connectabilité se pose aussi pour une nouvelle organisation, comme une jeune entreprise, dont les opérations doivent être « connectables » à un contexte de communication préformé déjà existant (comme p.ex. le système technologique, dont elle fera partie). En s'éloignant de Luhmann, on peut réinterpréter le problème et postuler que la nouvelle entreprise doit s'insérer non seulement dans un contexte de communications, mais dans un champ des organisations (système technologique, marché etc.) plus large, dont les structures de pouvoir, les pratiques et routines institutionnalisées, ainsi que les structures cognitives (souvent encore peu stables dans les nouveaux champs) déterminent d'une façon significative les chances et perspectives de ses stratégies à venir. Ce problème se pose même pour des domaines émergents complètement nouveaux, puisque ceux-ci ne se développent pas complètement dans le vide, mais se réfèrent encore à des structures du passé.

La situation concrète des entrepreneurs varie toutefois beaucoup dans la pratique. Ceci résulte des différentes « ressources sociales » que peuvent mobiliser les entrepreneurs pour « s'opposer » aux influences du champ, pour faire face aux contraintes, pressions et sanctions venant de l'interdépendance avec les autres acteurs, ou pour exercer eux-mêmes une influences sur le changement/la formation des structures d'un champ. A cet égard, toutes les caractéristiques sociales des entrepreneurs entrent en jeu, notamment leur capital social et leur trajectoire sociale et professionnelle.

Nous avons pu analyser un certain nombre de cas d'entreprises créées par de jeunes entrepreneurs qui ont connues des problèmes assez importants, et dont le développement peut être étudié sous l'angle du problème de la connectabilité et des ressources sociaux de leurs fondateurs. Dans la plupart de ces cas, analysés dans le cadre de cette recherche, il s'agit de constellations que l'on pourrait classer de situation d' « échec » (à une seule exception où l'entreprise, se trouvant proche de la faillite, a pu surmonter ses difficultés graves « juste à temps »). Pour le but du présent article, nous avons fait une sélection des cas analysés sur lesquels nous nous basons plus en détail.

Dans le domaine des applications des technologies de communication et de l'information nous nous appuyons sur l'étude de deux catégories d'entreprises : d'un côté, des entreprises internet de caractère « technologique » proposant un service ou une solution technologique par internet ou pour l'internet ; de l'autre côté, des entreprises internet proposant un service de qualité basé sur des connaissances culturelles particulières. Dans la première catégorie on trouve par exemple une entreprise de commerce électronique en informatique (téléchargement de logiciels) à Silicon Valley et une entreprise proposant une solution de « signature électronique » (pour rendre les transactions économiques par internet plus sûres) en région de Stuttgart. La deuxième catégorie d'entreprise de notre étude rassemble plusieurs entreprises internet de service, liées aux industries culturelles, dont nous avons sélectionné une pour l'analyse menée dans le cadre de cet article. Il s'agit d'une petite entreprise créée à Hollywood (Los Angeles), spécialisée dans la vente d'information et de savoir aux investisseurs de l'industrie du film par internet. En outre, nous nous appuierons sur des cas d'entrepreneurs, dont nous n'aborderons pas en détail les projets, mais qui sont intéressants à étudier quant à leurs réseaux personnels (ce qui permet de comprendre une part de leur situation particulière face à l'échec). Les cas analysés couvrent des entreprises pionnières de l'internet et du domaine des biotechnologies.

---

[1] L'idée d'une « Anschlussfähigkeit » chez Luhmann (ce que nous avons traduit provisoirement, par manque d'une meilleure traduction, par « connectabilité ») est liée à la notion d'autopoïesis, c'est-à-dire les systèmes sont pensés d'une façon « dynamique », basés sur des opérations : ils opèrent de telle manière qu'ils puissent être suivies (ou liées à) d'autres opérations. Autrement dit, les structures doivent rendre possible la connectabilité de la reproduction autopoïétique du système (Luhmann 1987 : 62).

4.1- Risques résultant du décalage entre les projets technologiques des entreprises et l'évolution des systèmes techniques

Nos informations empiriques, recueillies avec des méthodes ethnographiques, nous ont montré comment les mêmes stratégies en tant que « prise de risque » peuvent entraîner des conséquences très variables selon les acteurs étudiés. Ainsi, par exemple une entreprise de biotechnologie qui échoue en cours de route disparaîtra peut-être ou sera racheté par une autre entreprise, mais si ses fondateurs jouissent d'une reconnaissance et réputation élevée auprès de la communauté scientifique, ils disposent de fait des possibilités réelles pour compenser leur « échec » et de le faire « oublier ». Par contre, quand il s'agit des fondateurs-entrepreneurs-inventeurs dont le capital social est faible en terme de relations à des acteurs ou des groupes d'acteurs influents, les conséquences de l'échec, en extrême, peuvent être désastreuses. Ce sont pourtant ces cas-là qui montrent le plus clairement la construction sociale du risque, celle-ci ne résultant point de la seule action de l'entrepreneur, mais plutôt des interdépendances et contradictions entre prise de risque et contexte social.

Faute de place, nous nous limiterons à présenter seulement une très petite partie de notre matériel empirique sur lequel nous nous basons. Cependant, nous utilisons également, même si c'est seulement de manière indirecte, le matériel auquel nous ne faisons pas référence explicitement. La présentation de quelques exemples en détail servira à illustrer notre argumentation.

Dans le cas de certains projets technologiques pionniers visant des innovations de rupture, les entrepreneurs dépendent très largement de leurs capacités sociales à créer des complicités avec un certain nombre d'acteurs influents, afin de donner une importance sociale à leurs projets et ainsi augmenter les chances de réalisation de ceux-ci. Cependant même un capital social très élevé combiné avec une intelligence pratique permettant de mobiliser au maximum les relations sociales pour soutenir le projet de l'entreprise – ce qui est déjà assez rare – ne garanti point son succès. Cette problématique illustre bien la position fragile des entrepreneurs-inventeurs dans la réalité, beaucoup d'entre eux d'ailleurs ne disposant pas de ressources sociales très élevées. Or, des problèmes majeurs sont pratiquement inévitables : l'entrepreneurs risque facilement de sous-estimer les contraintes produites par son environnement, faute de disposer des ressources sociales nécessaires pour exercer une influence efficace sur celui-ci et entretenir des relations réciproques avec les acteurs centraux.

Nous avions pu étudier un exemple d'une telle entreprise en région de Stuttgart dans les années 90. L'entrepreneur (qui en même temps représente l'inventeur) avait un projet très visionnaire, orienté vers un avenir à moyen voire à long terme, étant fortement en contradiction avec l'état du système technologique existant. Cette entreprise, créée en 1992 par un ancien employée d'IBM de Stuttgart se situait dans le domaine des nouvelles technologies de l'information et de la communication et s'est consacrée aux questions de la gestion de sécurité (security management). Au moment quand cette entreprise commençait exister, les applications de l'internet pour un public plus large n'étaient pas encore très développées, et les usages du téléphone portable étaient également encore limités.

L'entrepreneur-inventeur en question, ayant une vision de la société d'information émergeante où un nombre important et croissant de transactions serait effectué grâce aux nouvelles technologies de l'information et de la communication, avait identifié la gestion de sécurité comme le problème majeur de ces nouvelles formes de communication. Vu la fréquence et le nombre exorbitant de transactions électroniques à prévoir, il pensait que seuls des solutions assurant des standards de sécurité très exigeants pouvaient être couronnées de succès et acceptées par les utilisateurs. Or, il développait l'idée que la solution d'une meilleure gestion de sécurité résiderait dans la digitalisation des phénomènes biométriques.

L'idée d'utiliser des phénomènes biométriques n'était pas nouveaux (d'autres méthodes avaient déjà connu une certaine popularité, comme p.ex. mesurer l'iris ou le dactylogramme d'une personne). Cependant, les méthodes utilisés souvent connaissaient certains problèmes, notamment une fiabilité et efficacité limité. A la différences de ces approches, la procédure technologique développée par l'entreprise étudiée, afin d'assurer une « signature électronique », consistait à identifier, vérifier, autoriser et authentifier sans équivoque chaque homme sur la base de sa chaleur infrarouge passive, chaque personne ayant une image de chaleur individuelle que l'on peut utiliser pour son identification

(par exemple aux distributeurs automatiques de billets d'une banque, pour l'accès à des systèmes informatiques ou à des domaines sensibles, pour faire des transactions financières à partir d'un téléphone portable etc.).

Or, l'entreprise commençait à mettre au point un prototype (à la taille d'une boîte d'allumettes), comprenant une sonde pour prendre l'image infrarouge (par exemple d'un doigt de la main). Le principe était de comparer cette image avec une image de référence digitalisée, le système identifiant une personne sur cette base et lui permettant l'accès à une application défini. L'entrepreneur-inventeur présumait que sa solution serait supérieure aux solutions techniques concurrentes qui identifiaient une personne par exemple par sa physionomie, son iris, sa voix, son écriture, son dactylogramme etc.

Dans la pratique, toutefois, l'entrepreneur se heurtait à des résistances très importantes de la part des acteurs économiques établies. Après avoir investi des sommes très importantes et ayant mis au point et amélioré le prototype pendant plusieurs années, il n'avait pas réussi à trouver soutien auprès des organisations établies en tant que futurs clients. Ceci finalement conduisait l'entreprise à l'échec, l'entrepreneur-inventeur se retrouvant à la fin avec des dettes considérables, ses bien personnels (dont deux maisons) ayant été saisis et mis en licitation judiciaire.

Les raisons de cet échec et les résistances de la part des agents économiques établis sont bien illustrés par les difficultés de notre entrepreneur à gagner une grande banque comme utilisateur pionnier et premier client potentiel stratégique. Alors que très intéressés, les décideurs de cette banque ne voulaient pas s'engager d'une façon formelle dans le projet. En ce qui concerne par exemple l'identification d'une personne aux guichets automatiques (ce qui représente une application de masse), la banque était déjà liée par des relations aux producteurs d'appareils, les méthodes techniques établies pour identifier une personne (fonctionnant avec un code personnel) étant encastrées dans un système plus large d'organisations, de relations et d'interdépendances rendant difficile l'introduction d'une innovation si radicale pour un élément particulier susceptible de changer le système technologique tout entier.

Ceci montre comment le poids réel et social de la méthode technique établie, de fait, est assuré non seulement par l'existence d'un certain nombre d'objets et d'artefacts techniques liés mutuellement par une logique d'interdépendance technologique, mais également par une interdépendance organisationnelle et sociale entre les acteurs. Or, l'utilisateur (la banque) renvoyait la jeune entreprise aux producteurs d'appareils (guichets automatiques), mais ceux-ci n'étaient guère enclins à assimiler l'innovation proposée, puisque cela aurait supposé une restructuration très radicale et coûteuse de leurs relations aux fournisseurs.

Les incertitudes finalement venaient encore d'une autre problématique, c'est-à-dire du fait que les institutions soutenant et stabilisant la nouvelle pratique n'existaient pas encore. Alors que, déjà à l'époque, un nombre croissant de transactions commençaient à être effectuées à travers des réseaux électroniques, bien des questions juridiques concernant la régulation de ces échanges n'avaient pas encore trouvé de réponse. Par exemple, concernant la création d'une signature électronique, la question restait ouverte comment définir les critères pour reconnaître une procédure technologique donnée en tant que preuve juridique. La solution à ce problème (quels standards à utiliser, quels exigences techniques à respecter etc. pour avoir une valeur juridique reconnu), de fait, pouvait avoir une influence décisive sur les pratiques à venir et donc sur les chances de succès des différents méthodes concurrentes. A cet égard, chaque producteur était intéressé à ce que des règles soient adoptées qui soutiendraient sa propre approche technologique. Or, la solution supposait un processus de décision itératif et collectif, où les grands acteurs puissants disposaient des chances particulièrement élevées de pouvoir s'imposer. De plus, ce processus avait même une certaine dimension internationale, puisque l'utilisation des nouvelles technologies de l'information et de la communication ne s'arrêtaient pas à des frontières nationales.

Or, il faut comprendre ce processus comme produit d'une lutte entre les différents acteurs pour imposer et institutionnaliser une procédure particulière comme modèle de référence et standard. Le résultat ne va pas de soi et surtout ne reflète pas une supériorité de la solution technologique choisie ; plutôt il montre le rapport de force entre les acteurs impliqués.

Toutefois, les discours et interprétations qu'échangent les agents économique pour soutenir leur proposition ont aussi des effets cognitifs sur la perception de la solution finale. Ainsi, les acteurs trouvent facilement des justifications et raisons pour expliquer la « supériorité » du sentier choisi, stabilisant de cette manière le nouvel ordre et contribuant à produire une idéologie le légitimant par des arguments surtout techniques.

4.2- Le rapport entre structures sociales du marché et risques auxquels sont soumis les jeunes entrepreneurs

La prise de risque par les entrepreneurs n'est pas pensable indépendamment du marché et de ses caractéristiques. Ce qui joue un rôle important pour les nouveaux agents économique (les entreprises nouvellement créés), ce sont les structures sociales et de pouvoir des marchés existants. Alors que théoriquement, un jeune entrepreneur peut profiter de la position de pouvoir d'une entreprise établie (s'il sait nouer des contacts et relations d'obligation mutuelle avec celle-ci), la réalité souvent montre que la prise de contact et l'établissement des relations stables avec une entreprise établie, intéressées et bénéfiques à chacune des parties, n'est point un but simple et facilement à atteindre. Les agents économiques établis ont un grand intérêt à conserver l'ordre établi et à assurer leur position de pouvoir sur le marché, en se protégeant des acteurs susceptibles d'affaiblir ou de mettre en danger leur position. Or, il faut qu'une nouvelle entreprise ouvre des possibilités réelles à l'entreprise établie pour renforcer sa position, afin d'augmenter les chances d'obtenir le soutien de cette dernière. Pour l'entreprise, beaucoup est en jeu : en général, établir et stabiliser sa position sur le marché lui aura déjà coûté, sur une période assez longue, des efforts et investissements importants (aussi bien en terme de temps investi dans ses relations qu'en terme d'argent). Des changements trop radicaux risqueraient de lui faire perdre ces investissements du passé. Aussi, le développement des relations stables avec un certain nombre d'agents économiques afin de reproduire une position assurée sur le marché peut créer des rapports d'obligation mutuelle, notamment d'ordre morale, freinant une restructuration trop radicale des relations inter-organisationnelles. Or, dans ce sens, des stratégies conservatrices limitant les possibilités de changement peuvent contribuer à augmenter les risques pour une nouvelle entreprise. De cette façon, les entreprises établies contribuent activement à la structuration des risques auxquelles sont exposées les jeunes entreprises. Mais ceci ne se passe guère d'une façon complètement unilatérale, puisque d'un côté les entreprises établies et leurs décideurs sont eux-mêmes enracinés dans des réseaux de relations dont émergent des contraintes et obligations pour elles et, de l'autre côté, les jeunes entreprises, qui poursuivent des stratégies pour réduire les risques, se trouvent eux-mêmes acteurs dans ce processus de délimitation des risques, en forçant l'ensemble des agents du champ à prendre position et à rendre explicites les limites des actions reconnues comme possibles, raisonnables et légitimes.

Les effets des structures sociales du marché sur les risques des jeunes entrepreneurs sont illustrés par l'exemple d'une jeune entreprise internet de la Silicon Valley que nous avons étudié 2001/2002 :

L'entreprise en question a été créée en 1994 à Sunnyvale comme un des premiers magasins internet, bien avant encore l'essor des entreprises « dotcom ». Son objectif était de vendre et distribuer des logiciels par internet vers le consommateur final grâce à une technologie propriétaire de téléchargement. L'emplacement en plein cœur da la Silicon Valley, en proximité de grands créateurs de logiciels connus, semblait être avantageux.

Au moment de son introduction en bourse en 1998, l'entreprise décida de suivre l'exemple-modèle de la jeune entreprise Amazon et de reproduire l'histoire de succès de celle-ci sur un marché différent, celui des logiciels. Pour renforcer cette orientation, l'entreprise réussit à débaucher, en nommant PDG, le dirigeant d'Amazon qui auparavant y était le responsable de l'ouverture du marché de masse pour la vente des livres par internet.

Au cours des premières années de son existence, cette entreprise grandissait rapidement, en devenant un leader de la vente des logiciels par internet vers le consommateur final. En tant que tel, elle n'agissait pas simplement comme courtier pour des créateurs de logiciels différents, mais

formellement elle possédait vraiment les produits qu'elle vendait, de sorte qu'elle pouvait déterminer librement et de façon autonome la structure des prix qu'elle demandait au consommateur.

Pendant plusieurs années, soutenue par un afflux massif de capital de la part des investisseurs, cette entreprise passait pour le modèle d'une jeune entreprise prometteuse et aspirante du commerce électronique, avec une croissance élevée et rapide (entre 1994 et 1999 elle figurait parmi les dix premières entreprises technologiques de la Silicon Valley quant à la rapidité de sa croissance, avec une pointe de 400 employés en 1999).

Cependant, la réalisation d'un tel concept dans la pratique s'avérait beaucoup plus difficile. Suite à une courte phase de prospérité, l'entreprise commençait à avoir des problème dès l'automne 1999. Déjà l'an suivant on réduisait radicalement le nombre de personnels de 400 à 170 employés. Ensuite un an et quelques mois plus tard l'entreprise devait demander la mise en faillite.

Les raisons de cet échec étaient multiples, dont l'une était sûrement la difficulté d'assurer la cohésion organisationnelle nécessaire, afin de fonctionner de manière efficace – un problème assez courant des entreprises ayant connue une croissance rapide extrême. Mais ici, nous n'entrerons pas dans cette problématique. Plutôt, nous voudrions attirer l'attention sur un autre aspect de la prise de risque que représentent les structures sociales du marché.

Un aspect décisif pourquoi la stratégie adoptée se révélait comme très risquée était le problème de devoir monter de nouvelles structures de distribution électronique contre les systèmes de distribution établis des grands créateurs de logiciels qui occupaient déjà des positions puissantes sur le marché. Un premier problème apparaissait pour la formation des prix : normalement, on aurait dû penser que les prix des logiciels vendus et livrés uniquement par internet devrait être plus bas que les prix du commerce physique traditionnel, comme il n'y aurait plus de coûts de transport, d'emballage et d'impression pour le manuel ou le mode d'emploi. D'autant plus il était surprenant que cela ne s'est pas produit dans la pratique : de fait, l'entreprise internet en question n'était pas en mesure d'obtenir de la part des créateurs de logiciels un prix en-dessous des prix de la vente classique. Apparemment, bien des grands créateurs de logiciels n'étaient pas intéressé à voir leurs produits vendus de cette façon. Pratiquement tous avaient, pendant des années, investi beaucoup d'effort et de ressources dans le développement de leurs propres réseaux (physiques) de distribution. Or, ils ne voyaient pas les nouvelles entreprises internet comme des partenaires, mais plutôt comme des concurrents. De plus, ils préféraient avoir une relation directe au consommateur final et ne voulaient pas accepter l'idée de laisser s'installer des négociants intermédiaires entre eux et leurs clients :

The problem was to convince the manufacturers of that time… to have their products downloaded was actually difficult, because they had been fighting for the past decade of getting distribution through CompUSA, or on the PCs with Dell, or Gateway, or Compaq, or Hewlett Packard. And they have been paying all these people for the distribution! So, at the end of the day, most of the consumer software companies – there was only about ten that mattered – and they had won the distribution war! And now all of the sudden this new distribution system came out called the internet! So, they said (…), you know we spent the last ten or fifteen years killing our competitors and winning the distribution. And now we have a brand new distribution area over here? You want us to support that, even though we put all our money into building the physical channel? It's like no! I own this channel, I don't want to share !

Nobody has the retail power online to tell the manufacturers what to do. So basically the manufacturers fell like, it's their province and you can go to the manufacturer's website, but there is nobody pushing them to download as much (…)Why don't they push it? Because they make money the old fashioned way! They like the way they make money (…)

Microsoft –I had a lot of discussions with them – and all the big guys, felt hey they are going to Microsoft, they all want Microsoft products (…) so they go to our website, we don't need you (…) I dominate 80% of the consumer software, or 50% of the consumer software that is sold, why do I need you? Why would I give you power? – Very rational…!

En conclusion, les opportunités réelles des entrepreneurs de jeunes start-ups dépendent en fait beaucoup des structures sociales et de pouvoir déjà existantes sur le marché. Les stratégies des agents économiques puissants visant à stabiliser et renforcer leurs positions sur le marché, en institutionnalisant une pratique particulière, ont une répercussion sur la prise de risque : les stratégies de réduction des risques poursuivies par les agents économiques établis contribuent à établir un ordre augmentant les risques de ceux qui ne s'y plient pas et dont les projets sont trop en décalage avec cet ordre ainsi instauré.

4.3- Dimension spatiale du capital social et prise de risque

Les risques que prend un jeune entrepreneur dépendent en partie de ses ressources sociales, c'est-à-dire de son capital de relations sociales, sa sociabilité et ses compétences sociales. Mais ces ressources sont marquées par les contextes culturels et sociaux dans lesquels elles ont été acquises et accumulées, et donc, la façon comment est constituée le capital social varie en fonction de l'espace d'interaction. Nous considérons ici le capital social des entrepreneurs comme une ressource centrale que ceux-ci peuvent utiliser pour réduire et atténuer les risques professionnels auxquels ils sont exposés. Pour notre analyse, nous nous intéressons principalement à la partie de ce capital qui est en rapport étroit avec le travail professionnel des entrepreneurs.

Dans des régions marquées par des industries de haute technologie ou des secteurs de service haut de gamme, la dimension spatiale du capital social est particulièrement visible, les relations sociales souvent faisant référence à des endroits ou espaces spécifiques. Un bon exemple est l'industrie du film à Hollywood (Los Angeles), un secteur basé pour la plus grande partie sur des réseaux sociaux, superposés à des rapports culturels. Dans cette région, nous avons étudié entre autres une entreprise spécialisée dans des services d'information de qualité destinés aux investisseurs de l'industrie du film.[1]

L'histoire de cette entreprise montre comment cet univers produit des risques professionnels particuliers que doit accepter un créateur d'entreprise, et en même temps comment, dans un tel milieu, l'avenir de l'entreprise dépend beaucoup des relations sociales et d'un travail relationnel permanent de ses décideurs. Ici, les relations sociales de l'entrepreneur représentent le capital de base de son entreprise, et elles servent aussi bien à entretenir la notoriété de l'entreprise auprès de ses clients qu'à pouvoir utiliser les nombreux contacts pour obtenir sans délai des informations détaillées sur les nouveaux films et les nouveaux projets de film. Les risques dans ce domaine sont en grande partie liés aux difficultés de maîtriser toutes ces relations à long terme, de les renouveler et élargir sans cesse, et deuxièmement, de marier cette compétence dans le relationnel et le contenu avec une compétence technologique adéquate à l'ère des technologies de l'information et de la communication, afin d'être en mesure de proposer des informations toutes fraîches et sans délai aux clients (ce qui est crucial, puisque c'est cela qui fait vivre l'entreprise en proposant ainsi un service haut de gamme et rapide qui est d'une très grande valeur économique pour les clients, notamment pour les investisseurs).

---

[1] Le service de cette entreprise consiste à rassembler, actualiser, analyser et mettre à la disposition de ses clients des informations exhaustives sur des films (nouveaux films, anciens films, projets de films en phase de conception), comme par exemple sur leur histoire, sur les personnes impliquées, sur les jeunes acteurs ou metteurs en scène prometteurs ou sur la disponibilité des droits d'exploitation dans les différentes région de distribution dans le monde, etc. Les principaux clients visés sont les investisseurs, les grandes maisons de production de films, les distributeurs de film à l'échelle nationale ou internationale, les acheteurs et vendeurs et les festivals de film. Le service proposé aide par exemple les producteurs à trouver des acheteurs pour leurs films (pour les droits d'exploitation), et aux maisons de distribution de disposer d'une bonne base d'information pour pouvoir se concentrer sur les négociations avec les producteurs, les contenus de film et la sélection des films. Les informations proposées sont souvent cruciales et d'une grande valeur pour les clients, en leur permettant, par exemple, de s'assurer les droits pour les meilleurs films longtemps à l'avance, avant de se trouver en compétition avec d'autres acheteurs.

Bien que l'entreprise agisse aujourd'hui à une échelle internationale, en entretenant des relations avec un grand nombre de personnes-clé des principaux marchés du film dans le monde, son ancrage à Hollywood au départ a été décisif pour leur fondateur, afin de pouvoir accumuler un capital social spécifique sur la base de son activité professionnelle dans le secteur. La dimension spatiale de ce capital s'ensuit du fait qu'il est étroitement lié à un univers culturel concentré dans des espaces d'interaction spécifiques dont Hollywood est un lieu privilégié, à côté des autres endroits dans le monde qui se distinguent par des grappes de production importantes dans ce domaine ou par leur prééminence comme lieu d'échange (p.ex. les endroits de festival du film reconnus).

Or, il existe un rapport étroit entre capital de savoir et capital social, ce dernier permettant l'accumulation du premier et inversement, et les deux étant liés à un capital culturel spécifique (du monde du film). Le capital de savoir a été accumulé par les fondateurs pendant des années à travers leurs expériences personnelles, et leurs connaissances détaillées de l'industrie du film, ainsi que dans le cadre des relations d'échange intensif avec de nombreux acteurs. Des participations régulières à des festivals de film de renom international, ainsi que les interactions avec des producteurs de film, des vendeurs et acheteurs ou distributeurs, et des festivals de film représentent une source fondamentale de leur trésor de savoir.[1]

L'entreprise est composée d'une petite équipe de cinq personnes (la fondatrice, son époux – un ancien producteur de film, un informaticien et deux autres employés également issus du milieu du film) et propose, depuis quelque temps, ses services exclusivement par internet – des services pour lesquels elle demande une rémunération très élevée (mais moins élevée que les coûts d'un service comparable s'il était organisé par les clients eux-mêmes).

Le cas de cette entreprise illustre bien la fonction de l'encastrement social en tant que base d'existence de l'entreprise et réduction des risques. Ceci devient évident surtout dans des situations de perturbation de l'enracinement social lorsque la reproduction normale et la continuité de l'accumulation du capital social n'est plus assuré et mise en question. L'entreprise entre alors en période de crise.

Dans le cas de l'entreprise en question, étudié par nous, ceci s'est produit avec l'essor des nouvelles start-ups internet vers la fin des années 90. La nouvelle technologie de l'internet, semblant permettre de remplacer les relations sociales « physiques » par de liens de type « virtuel », représentait de fait un grand danger, mettant en péril la valeur du capital social des entrepreneurs, accumulé avec beaucoup d'effort dans le passé et supposant des investissements importants continuels. A ce moment, l'entreprise était de plus en plus confrontée aux nouveaux concepts d'entreprise des jeunes start-up internet et aux nouvelles possibilités technologiques qu'offrait l'internet. Ceci prenait des formes différentes, comme par exemple, des offres nombreuses de jeunes start-up internet d'acheter l'entreprise et ses banques de données (pour acquérir les contenus d'information), ou d'autres jeunes entreprises internet faisant de la concurrence en proposant gratuitement un service similaire par internet, ou enfin la nécessité de devoir réfléchir sur sa propre stratégie vis-à-vis de cette nouvelle technologie.

And then three or four companies suddenly proposed what I was doing as a service that would be on the internet, and for free. That was a huge moment for us. I knew, we needed to go on the internet, we were just databased. Although these dotcoms did not have the same kind of information. No, I have histories for all these films. I have how they are financed, where they have sold – they never had that – where they have been reviewed, where they have played festivalwise. All they had was: here is a market, and here is what is being sold; and here is some independent films, and here is the contact information. It was much more superficial. But it was really a huge threat! And they all wanted to buy us, because we had the content. The deals weren't very attractive, they were speculative, and none

[1] Vu l'importance du capital social et de sa reproduction et actualisation permanente, il n'est pas étonnant qu'une bonne partie de l'activité professionnelle des membres de l'entreprise consiste à voyager et participer aux différents festivals du film dans le monde, afin d'entretenir des relations continuelles avec les différents professionnels du film (ce qui représente plus que la moitié de leurs temps de travail).

believed that the business plans would work. We were the only ones making money! They had no idea how to make money.

Or, cette situation augmentait la pression sur les entrepreneurs de prendre une décision importante et assez risquée, puisqu'on ne pouvait plus continuer comme avant avec des technologies plus anciennes et plus lentes (envoi de fax, de rapports imprimés etc.). Toutefois, en tant que micro-entreprise avec un capital limité on ne se sentait pas assez fort pour transformer l'entreprise avec ses propres forces en entreprise internet. Par conséquence, on cherchait un partenaire fort que l'on trouvait finalement dans une entreprise de portail internet des films, située également à Hollywood. Cette entreprise suivait une stratégie agressive d'expansion comme bien d'autres entreprises internet de l'époque.

Mais avec le déclin des dotcoms, ce partenaire connaissait des problèmes de plus en plus graves, ce qui avait des conséquences importantes sur l'activité de la petite entreprise étudiée. Les problèmes amenaient les responsables de la nouvelle entreprise ainsi formée à vouloir réduire à tout prix les coûts notamment dans le domaine des voyages des membres de notre petite entreprise. Ceci mettait en danger la base d'existence de celle-ci et l'exposait très concrètement au risque d'un échec à venir.

They bought us in July of 2000, and just as the deal was signing the business was declining (...)

So, they started to trim back (…) And then they wanted us to quit all the travel. Because it looks like it's an awful lot of travel. But if people don't know you, they don't do business with you. We had to be out there! (…) We knew we had to get the company out or we would have been destroyed. We didn't know if they would survive (…) we really didn't know if they would survive, and if they didn't we would be dead! And I had no place to go. I mean, where do you go with my age, having done what I did (...) I didn't want to loose this! This is my annuities. So, I knew I had to get out. They didn't want to pay, because if they had payed what they owed, they would have gone bankrupt.

L'exemple de cette entreprise montre que la prise de risque fait référence aussi bien à une action individuelle qu'à des actions et des dynamiques sociaux d'ordre collectifs. A un moment donné de leur évolution, la population d'organisations que représentait l'ensemble des entreprises internet était confronté à un problème de manque de légitimité très important, de nombreux acteurs (dont des investisseurs en train de perdre leurs investissements exagérés) mettant en question, de façon assez globale, le sérieux et donc la légitimité de ce nouveau modèle d'entreprise. Ceci avait un impact négatif sur les échanges inter-organisationnels de ce champ entier, entraînant également l'entreprise étudiée vers une situation très périlleuse. Par conséquence, la décision de départ des entrepreneurs de prendre un risque limité en vendant l'entreprise (tout en restant dans la nouvelle structure en tant qu'employés), rétrospectivement s'avérait comme une prise d'un risque extrêmement élevé, puisqu'elle aurait presque mené à la disparition définitive de l'entreprise, celle-ci connaissant encore pendant une période assez longue des difficultés majeurs et existentielles.

4.4- Variation des risques en fonction du capital social

La prise de risque dans la vie quotidienne des entrepreneurs ne peut être dissociée de leurs caractéristiques sociales et leur enracinement dans des relations. Afin de faire exister réellement les projets de l'entreprise en construisant leur importance sociale, les entrepreneurs font jouer leur capacité de nouer des contacts avec des acteurs-clé. Cette capacité n'est pas sans rapport avec leur trajectoire sociale et professionnelle, ni avec leur appartenance à des groupes sociaux. Leur capital social peut, de fait, avoir des effets bien distincts : d'abord, il est une ressource indispensable pour faire exister socialement l'entreprise et pour réaliser et imposer des choses nouvelles ; d'un autre côté, il réduit le risque individuel pour les entrepreneurs impliqués, en limitant l'impact d'un échec sur leurs trajectoires sociales personnelles. Mais, en même temps, les conditions pour nouer des relations, c'est-à-dire pour accumuler, accommoder et faire jouer son capital social varient selon les différents champs et contextes institutionnels. A cet égard, différents espaces d'interactions produisent des réponses différentes aux questions de : comment seront sanctionnés les échecs, ou au contraire : comment

pourraient se présenter des possibilités alternatives, permettant rapidement à la suite d'un échec des changements flexibles vers un nouveau départ.

Même dans des régions de haute technologie comme la Silicon Valley, marquées par des rapports très concurrentiels, les possibilités dont disposent les acteurs se différencient clairement en fonction de la position qu'ils occupent dans l'espace d'interaction donné. Cette réalité est bien représentée par la notion d' « espace des possibles » (Bourdieu), les différents acteurs ayant des interprétations et perceptions divergentes concernant les possibilités qui sont à leur portée. Bien qu'il soit vrai que des technopoles comme la Silicon Valley offrent, grâce à leur diversité technologique et leur densité sociale, une gamme de possibilités plus importante et plus large que d'autres régions, elles reflètent en même temps une sélectivité plus élevée quant à l'accès aux organisations intermédiaires influentes comme, par exemple, des cabinets d'avocats et des sociétés de capital-risque de premier plan. Ainsi, les acteurs doivent mobiliser toutes leurs ressources sociales afin d' « ouvrir les portes » vers ces acteurs-clé puissants. Cette barrière semble être insurmontable à ceux qui n'arrivent pas à mettre en œuvre des relations d'un niveau suffisant.

Alors que les entrepreneurs et les managers qui se trouvent plus proches des pôles de pouvoir de la Silicon Valley ont tendance à souligner l'aspect méritocratique de ce système d'allocation particulier, les acteurs situés plus bas dans la hiérarchie sociale adoptent une attitude souvent plus critique, en soulignant la sélectivité du système. Ceci joue un rôle notamment pour l'acquisition du capital-risque, mais également pour la recherche des managers expérimentés. Aussi bien les grands cabinets d'avocats que les sociétés de capital-risque se montrent extrêmement sélectifs dans leur choix des entreprises qu'ils soutiennent. A cet égard, le fait d'appartenir à un réseau des anciens d'une université prestigieuse peut faciliter l'accès, comme c'est illustré par l'expérience d'un entrepreneur que nous avons interviewé à Silicon Valley :

My partner knew a guy from his days at Stanford. So, my partner had gone to Stanford, and then he went to Harvard and was getting an MBA at that point. So he had two big, very powerful institutional networks behind him. And so he brought in this (…) his friend designed a prototype – we ran around, and we showed it to various people, for most of the summer, and it wasn't quite working in terms of like us getting money, but he used his Harvard business school contacts to get into this very prestigious law firm – Wilson, Sonsini, Goodrich & Rosati (WSGR) – which is like the biggest, most powerful law firm in Silicon Valley. Who we got in to see a name partner, Mario Rosati… Mario Rosati, we talked to him a bit, he has had a company which was a kind of similar, but not really, and so he kind of knew what we were talking about… and he told that he made a lot of money with this other company…eventually, he was going loosing all that money, because this other company went bankrupt… like most other internet companies did…, but at that point he made a lot of money, he was probably pretty happy. So, we told him, we needed a CEO. Someone to run the business for us, because my partner had to go back to school, and we needed somebody with experience… So he handed us three resumes that were sitting on his desk, we contacted each of the people, we interviewed two of the CEOs. These were people who he worked with before, who have been CEOs of a company, and who he thought were like no question about it that it would be a good candidate!

Les difficultés pour entrer en contact avec ces « intermédiaires » dépendent aussi en quelque sorte de la conjoncture économique : ainsi, elles semblent être particulièrement élevées pendant des périodes de crise quand le secteur technologique se trouve confronté à des problèmes majeurs. Cet aspect a été mis en avant par un des entrepreneurs interrogés par nous, qui auparavant a fait faillite avec sa jeune entreprise de commerce électronique. Son propos confirme aussi à nouveau l'importance du capital social en tant qu'atout social décisif susceptible de transformer de petites différences virtuelles qui existent entre les entrepreneurs en grandes différences réelles :

I would say that – I am a lot more cynical about that now than I was a few years ago – and I would say that also right now it is just because of the collapse of the internet bubble and the fact that so many companies have died, and investors have taken such a beating… that really in a lot of ways it's not very open… and there is a whole myth about Silicon Valley being this dynamic engine of entrepreneurial, generation, and opportunity and everything else like that, but really it is still corporate America and it is about who you know, it is about where you went to school, and how well you did in

school, and in terms of like making networks and connections. A lot of it aligns along ethinic lines as well. And the East Indian community, there is a lot of ethnic networking that goes on there and they route opportunities to each other. So, you know, if you are just a person with an idea and you don't already have a pretty solid in and a pretty solid group of people around you, it is much harder…

Les entrepreneurs ayant connu des échecs récents disposent au moins d'une certaine connaissance implicite de l'importance du « relationnel ». Les relations leurs paraissent souvent primordiales, les échanges avec les autres acteurs du champ étant importants à plusieurs égards, puisqu'elles permettent de profiter des conseils, critiques et retours venant de l'extérieur, et ainsi d'avoir une meilleure idée des chances réelles sur le marché, ainsi que des réajustements nécessaires ; ou encore, les contacts peuvent être bénéfiques pour obtenir un soutien externe ou l'accès à des ressources rares etc. si ces contacts se construisent sur la base d'une certaine mutualité.

En même temps, les entrepreneurs interrogés semblent avoir une représentation spatiale des relations et du capital social, les relations influentes étant associées à des endroits ou espaces géographiques particuliers. Ceci est illustré par les propos d'un entrepreneur de la Silicon Valley que nous avons interrogé. Cependant, même les entrepreneurs les plus critiques accordent sous certaines conditions des chances réelles aux entrepreneurs à capital social faible si ceux-ci détiennent une technologie-clé qui pourraient être d'un grand intérêt pour d'autres acteurs :

The social background is important: if you went to Stanford… It is really, some that comes from the education, but a lot of it comes from just having been to Stanford, or Harvard… or a high-level university, because they have all these alumni networks which will get you in the door, and give you credibility. It does play an important role for Silicon Valley, and if you look in terms of engineering: San José State University supplies – it is like the Californian State Universities, it is not a prestigious institution, because it is not part of the University of California system – it supplies a lot of the ground level engineers, but it doesn't get you any respect in terms of the business approach or … So if you graduate from San José State University, it will be much more harder to start-up a company than if you graduated from Stanford, because of the lack of alumni, contact, the lack of like institutional support and connections (…) – I mean, that is just one part of it… The area where Silicon Valley is open, is in terms of the technology side: you can make up for a lot of these things if you manage to get yourself into a position where you are building a key technology or you have been involved with like, you know, at a high level with a previous start-up, with someone who has got in one of these networks. It is about the partnering technical ability with business contacts. And so if you got a very high level technical ability and you have managed to develop yourself a business background and connect with other people with that kind of business side of it, than you have an opportunity to make up, to get into the network, and to achieve that kind of credibility.

Silicon Valley has a lot of networks operating in it, in terms of business, golf club membership, commonwealth club, chamber of commerce (…) there is a lot of like institutional organizations through which people meet and connect. But I would say a lot of what happens is kind of like an informal basis, beween individuals who know each other, who talk with each other… in their board meetings at their companies, at least that is kind of like my observation based on like what I was able to see of that over the past few years…

There is a lot of high class private schools, and American society is very geographically stratified by economic status. So if you are like in Atherton right, houses costs like millions of dollars a piece… if you send your kids to public or private schools, there it is likely that the people that you deal with in whatever contacts are going to be highly powered players. And whereas if you send your kids to school in an area where the real estate values are not so high, it's much less likely that you are going to meet one of those people…

People really have been driven pretty far away in generally speaking… but the classic is like east Palo Alto would be an example of a lower income strata, it has got a lot of African Americans in it, and now Latinos are moving in these places, economically its real estate values have depressed relatively to the rest of the area… Even that was beginning to be corrected when the internet bubble was at its high. Versus Artherton, which is like a really, really richly area. Or even Palo Alto… Artherton is one of the places. Or look at this library here: Mountain View is probably upper middle

income – every city has like the rich areas and the less areas, and Mountain View is a generally good area.

Généralement, le capital social est utilisé par les acteurs pour ouvrir des possibilités ou pour réduire les risques associés à une pratique ou situation d'incertitude particulière. Le risque que prend l'acteur finalement est en rapport avec son capital social, celui-ci étant constitué en fonction de l'espace d'interaction donné.

5- Conclusion

Nous avons essayé de montrer l'existence d'une dimension sociale dans l'émergence des risques. En étudiant les échecs des entrepreneurs on s'aperçoit que l'enracinement social de la nouvelle entreprise et de ses projets technologiques est un facteur déterminant ses chances de survie à moyen et à long terme. Le projet de l'entreprise doit être compatible avec les structures du champ dont elle fait partie ou dans lequel elle cherche à s'insérer. Celui-ci, comme par exemple le marché, le système technologique ou le système de production régional sont des construits sociaux. Nous avons argumenté que la prise de risque ne peut pas être étudiée séparément des structures sociales du marché ou du système technologique, ceux-ci représentant des champs qui produisent des ordres de clôture cognitifs dont la fonction essentielle est de limiter l'espace des possibles et de donner de la stabilité aux échanges entre acteurs (et ainsi leurs permettant de renforcer leurs atouts et leurs compétences). Les structures existantes peuvent ainsi orienter les actions, en dressant des barrières et obstacles, ou en produisant des mécanismes de sanction (positive et négative). Or, le risque que prend un acteur se définit par rapport à ces construits sociaux. Si, à première vue, ces structures peuvent avoir un effet de réduction des risques pour les acteurs qui s'y adaptent ou qui ont contribué à les construire (et inversement augmenter les risques pour les acteurs « déviant »), une adaptation trop forte comprend également des risques, à savoir le risque d'exclure la possibilité d'apprendre et de geler l'évolution des acteurs et du système. Ce freinage intentionnel du processus d'évolution n'est jamais parfait dans la réalité, puisqu'il y aura toujours des variations introduites à travers des erreurs que commettent les acteurs ou à travers des changements non-intentionnels. Mais il pose problème pour l'adaptabilité du système à long terme, représentant ainsi une autre source de risque.

Les acteurs individuels ont différentes possibilités pour agir sur les risques qu'ils prennent. Dans le présent article, nous avons étudié le rôle du capital social pour la réduction des risques. Ce capital social, en lien avec le capital des compétences, comprend une dimension spatiale non négligeable, c'est à dire que les conditions pour acquérir et pour tirer profit du capital social varient selon les espaces concrets d'interaction. Quant à la dimension individuelle des risques, les acteurs se trouvent dans des positions très différentes face au risque en fonction de leur capital social. Ainsi, ils peuvent s'en servir pour s'ouvrir de nouvelles possibilités, mais aussi pour limiter les conséquences sociales d'un échec – une éventualité qui fait partie intégrante de la prise de risque.

Bibliographie

Aldrich, Howard E., 1999: Organizations Evolving. London/Thousand Oaks/New Delhi: Sage Publications.

Aldrich, Howard E.; Fiol, Marlene C., 1994: Fools Rush In? The Institutional Context of Industry Creation. In: Academy of Management Review (19), 645-670.

Amin, Ash ; Thrift, Nigel, 1992 : Neo-Marshallian Nodes in Global Networks, *International Journal of Urban and Regional Research*, 16 (4), pp: 571-587.

Bijker, Wiebe E.; Hughes, Thomas P.; Pinch, Trevor (eds.), 1993: The Social Construction of Technological Systems: New Directions in the Sociology and History of Technology. Cambridge, MA /London: MIT Press.

DiMaggio, Paul J.; Powell, Walter W., 1991 : The Iron Cage Revisited : Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. In : DiMaggio, Paul J.; Powell, Walter W., The New Institutionalism in Organizational Analysis, 63-

Fligstein, Neil, 2001 : The Architecture of Markets : An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies. Princeton/Oxford : Princeton University Press.

Giddens, Anthony, 1987 : La constitution de la société. Paris : PUF.

Hughes, Thomas P. : The Evolution of Large Technical Systems. In : Bijker, Wiebe E.; Hughes, Thomas P.; Pinch, Trevor (eds.), The Social Construction of Technological Systems: New Directions in the Sociology and History of Technology. Cambridge, MA / London: MIT Press, 51-82.

Luhmann, Niklas, 1987 : Soziale Systeme. Grundriß einer allgemeinen Theorie. Frankfurt/M.: Suhrkamp Taschenbuch.

Meyer, John W.; Rowan, Brian, 1991 : Institutionalized Organizations : Formal Structures as Myth and Ceremony. In : DiMaggio, Paul ; Powell, Walter (eds.), The New Institutionalism in Organizational Analysis. Chicago/London: Univ. of Chicago Press, 41-62.

Scott, W. Richard, 2000 : The Structuration and Destructuration of Organizations and Organizational Fields. In : Baum, Joel A.C. ; Dobbin, Frank (eds.), Advances in Strategic Management, Vol. 17. Greenwich, CT : JAI Press, 181-185.

Weber, Max, 1985 : Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie. Fünfte, revidierte Auflage, besorgt von Johannes Winckelmann (Studienausgabe). Tübingen : J.C.B Mohr (Paul Siebeck).

Williamson, Oliver E., 1975 : Markets and Hierarchies : Antitrust Analysis and Implications. New York : The Free Press.

L'ACTION ORGANISÉE FACE À LA PRISE DE RISQUE : L'HÉROÏSME « AU TRAVAIL » ET SON INSTITUTIONNALISATION

Michel TONDELLIER

CLERSÉ-IFRÉSI, Université de Lille 1

L'action organisée face à la prise de risque : l'héroïsme « au travail » et son institutionnalisation[*]

Michel Tondellier[**]

Au regard de l'histoire de la sociologie en France, la notion d'héroïsme a très vite trouvé sa place dans le champ d'étude de la discipline avec l'étude que Stefan Czarnowski signe dès 1913, mais qui ne connaîtra une publication qu'au sortir du premier conflit mondial. La recherche est consacrée à un héros national, Saint Patrick (Czarnowski, 1919). À l'autre bout du siècle paraît *La Fabrique des Héros* (Centlivres *et al*., 1999) Ici encore, c'est la fabrication nationale du héros qui prime. Entre ces deux pôles du spectre sociologique, peu d'auteurs se sont intéressés à l'héroïsme, surtout quand celui-ci est associé au monde du travail. L'héroïsme hors-l'État apparaît comme un bout de terrain vierge entouré de parcelles défrichées.

Le héros que décrit Czarnowski est l'incarnation d'une valeur. Czarnowski écrit des héros « qu'ils "résument l'ensemble des qualités que l'on considère comme particulièrement précieuses à l'époque où se forment leurs légendes". Le peuple voit dans les héros "son idéal le plus élevé et le meilleur". » (Czarnowski, 1919 ; 4). « Aussi le contenu de la notion de *héros* varie-t-elle [sic] à l'infini. Elle est conforme d'une part à l'idéal de chaque civilisation et de chaque époque. […] Certains héros d'autre part incarnent l'idéal particulier d'une secte religieuse, d'une société secrète ou d'une confrérie. » (idem, 4-5) La valeur incarnée par le héros peut être celle d'une profession : *a priori* l'héroïsme selon Czarnowski n'est pas incompatible avec le monde du travail : « On encore une foule de héros spécialisés. […] D'autres [héros] correspondent à un idéal professionnel et comprennent surtout les inventeurs et les hommes qui ont excellé dans leur métier. […] Ce sont donc des espoirs ou un idéal collectifs qui sont incarnés par les héros. » (idem, 5)

Czarnowski ajoute que le « héros est avant tout le représentant, le témoin et partant le champion de l'ordre d'êtres ou de choses dont il incarne la valeur par définition. » (6) La valeur qu'il incarne est sociale : « Le héros est le représentant d'un groupe ou d'une chose sociale. »(7) Le héros ne s'assimile pas au saint ou *a fortiori* aux dieux, H. Hubert le signale : « Forme temporelle du dieu, séculière et politique du saint, le héros et entouré de moins de religiosité que l'un ou que l'autre. Plus loin du monde, plus près des hommes, plus près du siècle, telle est la place qu'occupent les héros par rapport aux démons, aux dieux, aux saints. » (Hubert, 1919 ; XXXVI)

Pour Daniel Fabre, qui résume l'évolution lexicale du terme, le "grand homme" succède au "héros" dans la hiérarchie des grands : « À la gloriole éphémère des guerriers, à la glorification obligatoire des rois, on oppose, plus ou moins explicitement, le rayonnement discret du *grand homme*, fils de ses œuvres et longtemps ignoré, voire persécuté avant d'être reconnu. »(Fabre, 1999 ; 240) Le grand homme ne doit rien à l'action d'éclat, il est à l'antipode des événements. Sa surhumanité est nommée le *génie*. Mais l'héroïsme suscite la nostalgie et « jamais sans doute une époque et une "civilisation", pour reprendre un terme qui devient alors central, n'auront autant axé la réflexion et l'action sur le souci de la grandeur. » (idem, 266) La grandeur entre à la portée de tous, à la guerre s'oppose le travail, commercial et industriel. « Aux lieu et place de la bravoure, de l'audace, de l'humeur aventurière et du plaisir pris au danger, on louera la patience, l'honnêteté et le respect scrupuleux du droit. Tout le problème est non seulement de vanter ces occupations et ces qualités mais d'en faire des modèles d'excellence capables de susciter l'adhésion et l'émulation pacifique. » (Fabre, 1999 ; 267-268)

---

[*] Cette communication s'appuie sur un mémoire (Tondellier, 2000), qu'elle synthétise et complète.

[**] CLERSÉ-IFRÉSI, Université de Lille 1, michel.tondellier@ed.univ-lille1.fr

Évoquant une période historique plus récente, Bertold Unfried évoque lui aussi la “montée et du déclin des héros” (Unfried, 1999), et décrit l’ascension des représentations héroïques du pouvoir communiste en URSS incarnés par les *stakhanovci*. L’homme extra-ordinaire est l’incarnation exemplaire des valeurs de la Russie stalinienne prise dans son effort d’industrialisation. L’évolution lexicale, historique, de la notion montre depuis son apparition des allers et retours incessants, des détours autour de l’héroïsme. On s’en éloigne quand celui-ci a pris une place prépondérante dans ces segments d’histoire où la valeur dominante est par la suite jugée négativement (l’héroïsme militaire ou encore stalinien en est un bon exemple), on y revient pourtant sans cesse (les grands hommes, les “héros ordinaires” ou encore ceux des talk-shows sont autant de retour à l’héroïsme). Les grands se distinguent du groupe et le groupe distingue ses grands, chaque époque connaît ses propres justifications. Czarnowski l’avait bien cerné : le peuple voit dans les héros son idéal le plus élevé et le meilleur. La notion de héros est appelée à varier à l’infini puisqu’elle est conforme à l’idéal de chaque groupe social et de chaque époque.

On s’interrogera donc sur le processus d’héroïcisation, car il faut bien que l’individu soit profane avant de toucher au sacré. Mis à part l’action d’éclat qui propulse l’individu au-dessus du groupe, *avant* la consécration rien ne distingue *a priori* les héros du reste du groupe. Ce qui intéresse cette recherche c’est d’essayer de saisir l’héroïsme à cet état, avant que l’individu ne soit investi par – ou se soit emparé de – la valeur dominante du groupe. C’est dans cette transition/transaction du collectif à l’individuel que l’on cherchera les clés de la fabrique des héros.

Nous proposons de nous intéresser à l’héroïsme au travail en croisant les regards sur deux groupes professionnels, en interrogeant, d’une part, l’engagement des sapeurs-pompiers volontaires (SPV) et, d’autre part, sur celui d’agents d’intervention de la Compagnie des Transports Strasbourgeois. L’intérêt heuristique de la méthode c’est la possibilité de saisir le commun des groupes dans ce qui apparaît localement comme singulier ou anecdotique. La comparaison de plusieurs activités professionnelles permettant également de surligner les différences mêmes mineures à l’intérieur de leurs dimensions communes (Hughes, 1971).

On présentera donc brièvement dans les deux points suivants quelques éléments significatifs des deux terrains investigués avant de proposer à la discussion, dans un troisième point, quelques éléments d’analyse.

I. L’engagement éprouvé des sapeurs-pompiers volontaires.

Cette étude, réalisée en 2000, précède de quelques mois une réforme profonde de l’organisation des sapeurs-pompiers du Bas-Rhin. Cette réforme nationale, initiée en 1996, est en cours depuis plusieurs années dans chaque département. La départementalisation est un effort de rationalisation des moyens et des effectifs par la centralisation, au niveau départemental, des informations et prises de décisions. Concrètement les sapeurs-pompiers ne seront plus rattachés à une commune mais au département. L’achat du matériel, des fournitures ne sera plus facturé à la commune mais au département. Chaque commune finançant pour partie le corps départemental. Cette réforme vise en particulier à réduire les disparités locales faces aux dangers qui menacent les personnes, les biens et l’environnement.

L’enquête s’est déroulée dans une ville moyenne du Bas-Rhin[1] abritant un Centre de Secours Principal (CSP) Les sapeur-pompiers de Strasheim, outre les interventions *intra-muros*, peuvent être appelés à intervenir sur l’ensemble de l’arrondissement, ce qui les distingue des Centres de Première Intervention (CPI, niveau communal) et des Centres de Secours (CDS, niveau inter-communal).

Le CSP de Strasheim comptabilise quelques 1100 sorties pour interventions en 1999. La gamme des interventions est large puisque les volontaires de Strasheim sont appelés à intervenir tant sur des incendies (habitations, industries, véhicules, cheminées,…) que lors d’inondations, de pollutions, d’accidents routiers, noyades, menaces d’explosion, malaises,…

[1] Pour préserver l’anonymat de mes interlocuteurs, je désignerai cette ville sous le nom fictif de Strasheim.

La restitution des données de terrain appelle maintenant une présentation qui s'articulera autour de trois points : 1. la départementalisation ; 2. l'engagement valorisé et 3. l'engagement contrarié.

• *La départementalisation.* La départementalisation est un point d'entrée intéressant pour tenter de saisir la nature de l'engagement des SPV. Déjà elle permet de poser une dichotomie : chez les pompiers, il y a le haut, et puis il y a le bas. C'est en haut qu'on décide la départementalisation, en bas… eh bien en bas, on "laisse venir". L'absence d'informations descendantes mais aussi le peu de demande d'informations ascendantes montre bien que cette réforme se fait sans les hommes. Leur implication est à peu près nulle, la relation à la réforme est instrumentale : une fois en place, on verra ce qu'on en fera. En tout cas, une certitude apparaît : la vie des sapeurs-pompiers volontaires est ailleurs. Mais la question de la départementalisation ne laisse pas totalement indifférent l'engagé volontaire car dans son effort de rationalisation, elle risque de remettre en cause les manières de faire des volontaires. Qui n'a pas ses brevets de base ne pourra plus sortir en "inter'", les pompiers risquent de rester à quai (surtout dans les CPI). En réglementant les gardes et notamment les affectations aux véhicules, la départementalisation risque – selon les interviewés – de nuire à l'esprit d'équipe par un excès de spécialisation : au lieu de l'alerte générale qui regroupait tous les pompiers, seule une équipe sera bipée.

Si les SPV s'accommodent sans trop rechigner des désagréments techniques qui accompagnent ou menacent d'accompagner la réforme (changement d'encadrement, délais pour l'obtention du matériel) plusieurs envisagent de quitter le corps : « Il faut pas changer la manière de travailler, je crois, parce que euh on sera toujours là pour les mêmes raisons. Ils peuvent changer ce qu'ils veulent. ».

• *L'engagement valorisé des SPV.* Ce qui marque dans les récits que les sapeurs-pompiers font de leur engagement, c'est opportunité qu'ils ont – et recherchent – d'attendre l'extra-ordinaire, ce que l'on pourrait décrire comme le "versant valorisant de l'engagement". Au cours de l'intervention, l'individu participe activement d'une action commune, d'une intervention menée à bien. L'on peut rapprocher cette expérience de ce que Durkheim (1893) décrivait lorsqu'il évoquait la solidarité qui lie les individus d'un même groupe. Le travail est partagé, à la longue chacun trouve sa place lors de l'intervention, sans concertation. Durkheim présentait la société différenciée (moderne) comme une évolution inéluctable, dont la solidarité organique assurerait le fonctionnement idéal (Durkheim, 1893). Ce schéma conserve en partie son actualité quand il s'agit de lire l'engagement des sapeurs-pompiers volontaires. En effet, au niveau local, la départementalisation n'accélère-t-elle pas brutalement la transition d'une solidarité mécanique à une solidarité plus organique ? Padioleau (2002) l'analyse quant à lui en termes de passage de « l'Institution à l'Organisation » *via* un réformisme pervers s'appuyant sur une professionnalisation bureaucratisée des secours. La départementalisation transformant le SPV polyvalent en un intervenant spécialisé ou pour reprendre l'expression de Boullier et Chevrier (2000), le soldat du feu en technicien du risque. Mais nous approchons ici du versant négatif de l'engagement dont il sera question plus bas, et avant de voir ce qui divise les pompiers voyons ce qui les rassemble.

Les discours se rejoignent : l'intervention prend le pas sur les querelles interpersonnelles. L'intervention apparaît dans ce sens comme un temps d'exception, celui où ceux que tout sépare se retrouvent à l'intérieur d'une action dont l'expérience est partagée. Mais cette communion n'a finalement rien d'exceptionnel, on peut la trouver chez des ouvriers travaillant à la manufacture d'un même objet, chez des compagnons restaurant un ouvrage d'art, chez des scientifiques étudiant un même objet,… Les pompiers partagent du "commun" d'autant mieux que l'intervention est *exception*. À un premier niveau, elle est un danger auquel il faut répondre. Ce danger peut menacer tant les personnes que les biens ou encore l'environnement. Tant dans son véhicule personnel que dans le véhicule d'intervention, on appuie sur l'accélérateur. L'ordre naturel est bousculé. Dans une certaine mesure, la réponse à l'urgence place les individus au-dessus des règles traditionnelles. L'intervention, et plus particulièrement le feu, sont les raisons d'être des pompiers. Les interventions sont autant d'occasions pour les individus et le groupe de *faire leurs preuves*. Ceci explique pour partie la *joie paradoxale* qui anime les SPV quand sonne le bip, quand on fait l'annonce d'une "inter'" et surtout d'un feu. Poussée d'adrénaline, les pompiers se félicitent par avance de la confrontation qui les attend, de pouvoir prouver leur raison d'être, ne pas trahir la confiance que le public investit dans le groupe et dont chaque pompier bénéficie individuellement.

L'exceptionnel s'oppose ainsi à la vie ordinaire, aux routines décrites comme mortifères de l'activités professionnelle occupée à côté. Être SPV c'est exercer un deuxième métier, un métier qui "apporte plus" que son véritable emploi, emploi qui donne l'impression qu'il devient alimentaire puisque les pompiers l'aménagent pour mieux s'engager. S'engager chez les pompiers, c'est accéder à la "vraie vie". Cette expérience reste liée au temps de l'intervention :

« Le terrain c'est toujours mieux, quoi. C'est pareil pour les interventions pour les manœuvres, les manœuvres on les fera, pas toujours au même endroit… Sur le terrain il y a encore une fois le facteur… le facteur risque, le facteur stress. Il y a toujours ça qui rentre en compte, ce sera toujours différent sur le terrain, en réel, qu'en vrai. » H., 21 ans, célibataire, agent de sécurité incendie, Sapeur, 3 ans d'ancienneté chez les SPV.

La vraie vie, c'est celle valorisée, celle où l'on prouve concrètement son utilité, elle est rehaussée d'exceptionnel, c'est une expérience réenchantée pour l'acteur.

• *L'engagement contrarié des SPV.* J'aimerais maintenant insister sur le conflit des cercles sociaux dans lesquels s'inscrivent les volontaires. Pour Durkheim, ce sont les notamment défauts d'intégration à la solidarité organique qui sécrètent l'anomie. Paradoxalement les pompiers sont écartelés d'une part entre les restes biens vivants d'une solidarité mécanique et d'autre part une solidarité organique qui gagnerait en puissance sous l'effet de la réforme (départementalisation). On retrouve les traces de ce ciment communautaire dans ce qui soude les pompiers hors-intervention (le foyer, la Sainte-Barbe, les calendriers, la confiance dont ils sont dépositaires et qu'il ne faut pas trahir). Mais à Strasheim la vie associative ne permet pas à elle seule à incarner *l'esprit pompier*, tout au plus permet-elle de "maintenir la flamme", pour ceux qui le désirent et/ou qui en éprouvent le besoin, dans les discussions autour du bar qui font suite aux interventions ou lors d'un rituel quotidien. Le mécanique cède le pas à l'organique, mais le mouvement s'accélère quand l'institution se mêle de l'engagement des SPV. En renforçant ses exigences en compétences et rationalisant la gestion des gardes, elle trouble la conception communautaire que les pompiers se faisaient de leur travail, où chaque pompier pouvait légitimement prendre place à bord d'un véhicule et partir en intervention. Les pompiers l'expriment bien quand ils craignent que la départementalisation ne bousculent leurs manières de faire.

La crainte est bien celle d'une différenciation de plus en plus pointue, d'une spécialisation. Les volontaires craignent de finir par travailler comme des pros, chacun spécialisé dans un type d'intervention. La réforme risque alors de toucher au cœur de l'intervention, les pompiers vivant ceci comme une atteinte à leur raison d'être. Les modalités de différentiations sociales décrites par Simmel peuvent être éclairantes :

« (…) au commencement, c'est-à-dire non pas à l'origine impénétrable de la vie sociale, mais dans le stadium *relativement* primitif, nous trouvons de petits groupes dont tous les membres sont égaux et unis étroitement entre eux ; par contre les groupes, en tant que groupes, sont étrangers ou ennemis : *plus la synthèse est étroite au sein de la tribu, plus nette est l'antithèse vis-à-vis de l'étranger*. Le développement amortit les deux ; le petit cercle en forme un plus grand qui en renferme plusieurs qui étaient jusqu'ici séparés ; à dire vrai, cela est aussi bien l'effet que la cause de ce que les individus se détachent de l'association étroite et de l'égalité actuelle, et forment ainsi des personnalités indépendantes et qualitativement plus différentes. » (Simmel, 1981 ; 212)

Si chez Durkheim la menace qui pèse sur l'individu est l'anomie, Simmel parlera plus modestement de « sentiments cosmopolites »(Simmel, 1981 ; 214). Commentant Simmel, D. Martuccelli (1999 ; 391) souligne que l'inscription de l'individu dans plusieurs cercles sociaux rend ambivalent le processus d'émancipation individuelle : « Au cœur de ce processus, les risques de fragmentation du sujet sont constants. La modernité est à la fois la possibilité inouïe de l'exploration de nouvelles dimensions de l'individu et le risque insoupçonné jusqu'alors de son égarement dans l'éclatement de soi. » En effet, à cette réforme qui bouscule le cœur même de l'institution, s'agrègent des difficultés toujours non-résolues pour les SPV, à savoir les "difficultés" rencontrées par les individus pour concilier leur engagement à leurs inscriptions dans des cercles sociaux : leur vie conjugale, leur emploi et la vie de la caserne. On voit alors que les SPV affrontent deux tensions majeures : d'une part ils sont forcés à un "bricolage" incessant et parfois douloureux de leurs cercles sociaux, et d'autre part ils font les frais du travail de réforme de l'institution.

C'est bien dans l'écart entre ce que les sapeurs-pompiers volontaires aimeraient être et ce qu'il leur est possible concrètement de vivre que l'on peut tenter de remonter aux sources du malaise des engagés volontaires et de leur éventuelle désaffection. Le seul moment d'apaisement de cette identité contrariée serait le temps de l'intervention, temps sacré qui rappelle encore provisoirement l'égalité de tous au-delà des différences et des hiérarchies.

II. Le traitement de l'insécurité et de la fraude à la CTS

La Compagnie des Transports Strasbourgeois (CTS) dessert la Communauté Urbaine de Strasbourg, soit environ 450 000 personnes. En 1999, son parc est de 291 bus et de 26 tramwayss. Elle emploie à temps plein 1 272 personnes dont plus de 800 chauffeurs. Le nombre voyages annuels s'élève la même année à 62,5 millions soit, 187 572 voyages journaliers[1] .

La période d'enquête a coïncidé avec une période de "grandes manœuvres" organisationnelles s'accompagnant – à différents niveaux – d'hésitations, d'incertitudes voire d'inquiétudes. Mon inscription provisoire[2] dans la structure correspond, à une semaine près, au départ de l'un des personnages clé de l'organigramme, le responsable prévention-sécurité. Ces manœuvres d'hommes et de structures au sein de l'entreprise s'inscrivent sur la toile de fond de la politique de "montée à l'avant". La montée à l'avant est une mesure dite "de reconquête du territoire" ou de "réappropriation de l'espace-bus". Elle renvoie d'une part à la définition que l'entreprise donne des personnes qui achètent ses services (usagers ou clients) et d'autre part, plus généralement, à l'environnement dans lequel elle s'inscrit.

Réseau technique et humain, la CTS s'inscrit dans le cadre d'un espace urbain qui n'est pas sans influence sur le service proposé par l'entreprise. Il s'agit de composer avec un "environnement parfois hostile"[3]. C'est à ce niveau que la question des TPU recoupe la problématique dite des "banlieues". La mission prévention-sécurité puis de la "Montée à l'avant" sont autant de dispositifs destinés à réduire l'*insécurité réelle* sur le réseau. La montée à l'avant est une démarche plus récente, elle débute courant 1999, l'objectif est de l'appliquer progressivement, ligne par ligne à l'ensemble du réseau avant la fin de l'année 2000[4]. Mais l'adoption d'une technique de sécurisation suffit-elle à restaurer la "paix civile"[5] sur le réseau ?

Je m'attarderai ici uniquement sur le petit groupe auquel j'ai consacré l'essentiel de mon travail d'observation, les correspondants prévention-sécurité (CPS), quelques données d'observation viendront illustrer leur action. La mission de sécurisation du réseau est finalement confiée à un grand nombre de groupes d'acteurs, on peut distinguer les acteurs et équipes directement attachés à la CTS (ce sont les conducteurs, les contrôleurs, le pose de contrôle, l'animateur sécurité, les CPS et les agents Pulsar). Une autre catégorie d'acteurs chargé de sécurisation sont des intervenants strictement extérieurs à la CTS, il s'agit de la Police Nationale et de la Police Municipale.

Les objectifs de la mission prévention sécurité – à laquelle sont rattachés les CPS – ont évolué dans le temps, le dispositif comptait trois orientations : le contact (avec les « jeunes », la médiation, la prévention)[6]. Au niveau de la médiation il ne s'agit pas seulement d'un rapport entre le public et

---

[1] "Questionnaire sécurité" doc. reprographié (24/02/2000).

[2] Le recueil des données s'est fait – à l'occasion d'un stage d'un mois dans l'entreprise – sur trois modes, l'observation directe, l'observation flottante (Pétonnet, 1982) et l'étude de documents mis à disposition par l'organisation.

[3] j'emprunte cette expression à un membre de la direction de l'entreprise.

[4] CTS, "Monter à l'avant, un challenge à tenir", document interne, 14 février 2000.

[5] je reprends ici l'intitulé du colloque "Paix civile et lien social. Regards croisés sur les violences urbaines" qui s'est déroulé à Strasbourg du 29 février au 3 mars.

[6] "La politique de prévention sécurité à la CTS", novembre 1998, doc. interne.

l'entreprise, mais du rôle conciliateur que peut avoir l'entreprise dans un conflit[1]. Dans un autre document postérieur, faisant le point sur la mise en œuvre de la "montée à l'avant", on peut lire les lignes suivantes :

« Ce dispositif [la montée à l'avant] fait intervenir divers acteurs de l'entreprise, avec une répartition des rôles sur laquelle repose la réussite de notre projet. Le dispositif mis en place a connu par moments quelques difficultés et nous sommes arrivés à la conclusion que pour que cela marche, chacun doit rester dans son rôle. Mais une bonne coordination de tous les moyens est indispensable. Un comportement homogène de chaque catégorie d'intervenants est également indispensable. Ni laxisme, ni excès de zèle sont les clés de la réussite. *A ce titre, l'action des CPS et des agents PULSAR doit s'opérer impérativement à l'intérieur de nos règles (la même règle pour tous… et tous pour la même règle.*) » [2]

L'équipe des CPS compte au début de l'année 2000, presque treize postes à temps plein (on recense un temps partiel). Tous les CPS sont des chauffeurs, volontaires, pour "passer" à la "prévention", ils conservent le statut de chauffeurs. En novembre 1998, les CPS sont intervenus sur 80 % des incidents du réseaux. Le service, né en 1996 avec un effectif de 3 agents, est la cheville de la mission prévention sécurité. Leurs rôles incarnent les deux volets de la mission : prévention - sécurité.[3]. Assermentés "Police des Transports", les CPS sont habilités à sanctionner les infractions à la législation des transports : infractions tarifaires, incivilités, mais aussi les gênes du trafic sur le réseau (les CPS peuvent verbaliser un véhicule stationné sur un couloir de bus). Ils ont donc l'opportunité d'emprunter deux modalités d'intervention : la médiation ou la répression.

Suivons-les maintenant lors du traitement d'une intervention :

Le 7 mars. Environ 19h00. Incident Place de Haldenbourg (Cronenbourg, Cité Arago).

Altercation entre un jeune et un chauffeur de bus : à la base du conflit, le jeune est monté à l'arrière. Présence d'agents PULSAR qui prennent le jeune en charge pendant un court trajet. Quand le jeune descend à l'arrêt Haldenbourg, il remonte à l'avant du bus pour s'expliquer avec le chauffeur. L'explication dégénère au point que le chauffeur actionne le signal d'urgence.

Le PCC lance un appel aux CPS qui partent en intervention. Le "500" (police) signale qu'il est dans le secteur et part en intervention. Le "500" interpelle le jeune (mineur) et son frère (majeur) qui s'interpose. Dans une suite d'actions qui reste floue, une policière est amenée à gazer (la zone, l'agresseur), le grande frère donne des coups à un agent de police. Arrivée des CPS, la police repart. Les deux équipes ne se sont croisées que quelques secondes, le temps pour un CPS de ramasser la "gazeuse" qui a échappé à la policière pendant la bagarre (c'est un policier qui adresse la demande au CPS). La voiture de police repart alors qu'un attroupement se formait autour d'elle, coups sur la carrosserie.

Sans se consulter, les CPS se partagent le travail : l'un informe le P.C. du déroulement de l'opération (on décide immédiatement un détournement de la ligne), on s'occupe du "dégagement" des bus coincés dans la zone (risques pour les clients et le matériel), interactions avec les jeunes, interactions avec les agents PULSAR. Plusieurs agents PULSAR sont choqués par l'intervention musclée de la police : "Ils viennent de bousiller deux ans de boulot".

---

[1] « Les moyens choisis par la CTS ne sont pas des solutions d'urgence pour lutter contre l'insécurité. Le travail quotidien sur le réseau remplit son rôle en endiguant la violence par sa présence et sa vigilance.
La majorité des actions de contact avec les jeunes, d'organisation, d'animation,… représentent un outil formidable qui change progressivement la vision qu'a le public de la CTS. Ces actions ont une portée à long terme car elles établissent des liens entre l'entreprise et sa clientèle la plus jeune. » (idem, 15)

[2] "Montée à l'avant, un challenge à tenir", doc. interne, 14 février 2000 ; 12 p. C'est moi qui souligne.

[3] « Leur mission : intervenir le plus rapidement possible pour rassurer la clientèle et les conducteurs en cas de difficultés à bord des véhicules ou sur les lignes des réseaux. Être présents aux grandes stations d'échange et aux moments importants de la vie du réseau. » "La politique prévention sécurité de la CTS", nov. 1998, doc. interne, 16 p.

Un ou deux bus qui n'avaient pas été déviés passent et les agents PULSAR se dégagent progressivement. La première équipe de CPS se dégage.

Le responsable CPS maintient un dialogue avec les jeunes, écoute leur version des faits, leurs plaintes, leurs récriminations à l'égard de la CTS, de la montée à l'avant,… Ils manifestent leur inquiétude pour les deux jeunes. Le responsable CPS s'engage à revenir les informer du déroulement de la procédure. La deuxième équipe de CPS se dégage sans problème (ni insultes, ni coups contre la voiture). Le soir l'arrêt de bus est détruit.

Le lendemain (mercredi), même ligne, un arrêt plus loin (terminus) : un individu cagoulé attaque à coup de masse le pare-brise avant, la vitre conducteur et la vitre arrière d'un bus (coïncidence ?).

La ligne est déviée jusqu'au dimanche inclus. Le terminus de la ligne 9 s'effectue trois arrêts plus tôt, la ligne ne couvre plus que la moitié de sa distance normale. Les usagers sont contraints de poursuivre à pied.

Comparativement aux policiers, la durée d'intervention des CPS est significative. Les policiers interviennent et repartent aussitôt avec les jeunes interpellés tandis que les CPS restent bien après l'interpellation. Les CPS commencent même à évacuer la tension du groupe. Tout se passe comme si en demeurant là après l'intervention les CPS fournissaient au groupe blessé dans son identité – deux de ses membres sont "tombés" pour une "connerie", – une occasion de "vider son sac", Goffman (1969) dirait : "piquer sa crise".

En simplifiant à l'extrême, on peut distinguer trois étapes dans l'action des CPS. *Réaction de l'entreprise à un incident* : les individus sont identifiés, placés sous la menace de sanctions. *Dialogue* : un contact personnalisé est établi avec les individus. *Engagement* : création d'un engagement mutuel. Voici pour le scénario d'intervention des CPS.

Les modalités de l'intervention des CPS suivent des procédures : les CPS font barrage de leur corps (dissuasion de la tentative de fuite), quand l'interaction entre un individu et un CPS tourne mal un collègue "prend le relais" d'une manière apaisante, ils détournent sur eux l'agressivité du contrevenant, l'"agresseur" est tenu à distance du chauffeur, tous les CPS se tiennent prêts à réagir en cas d'agression. On voit aussi les CPS collaborer avec la police en prenant les coordonnées d'un témoin ou en ramassant les "objets perdus".

En s'inscrivant dans un rapport plus strict à la règle, à la loi, la direction de la CTS traduit comme illégitimes les pratiques médiatrices des CPS. L'application de la "montée à l'avant" implique, selon pour l'organisation de faire le vide des pratiques jugées incompatibles avec son nouvel objectif[1]. On peut proposer de situer l'entreprise à l'aide des "mondes" distingués par Boltanski et Thévenot (1991). La CTS évolue dans le temps, d'une exploitation "traditionnelle" elle est passée dans les années 1970 à une exploitation reposant sur le libre-service. C'est l'époque où l'efficacité du réseau est jugée selon une référence empruntée au modèle industriel centré sur la production de kilomètres. Confrontée aux phénomènes de violence, insaisissables, puis plus spécifiquement à ce que l'on a désigné sous la terminologie "violences urbaines", l'entreprise cherche de nouvelles réponses. La mise en place de la Mission prévention sécurité a été une première tentative, celle-ci a fonctionné fidèle aux principes qu'elle s'était fixée à son origine (le dialogue avec les jeunes, la médiation). Depuis le début des années 1990 s'est construit et consolidé au sein même de l'entreprise un deuxième monde, celui de la cité par projet (Boltanski, Chiapello, 1999). Le monde industriel et celui par projets n'ont pu cohabiter ce temps que parce qu'ils étaient relativement autonomes. Quand l'entreprise évolue vers un monde davantage axé sur la justification marchande en essayant de résorber le taux de fraude, elle mobilise les acteurs autour d'un point de passage obligé (la montée à l'avant), tente de concilier leurs actions. Le monde marchand rencontre celui par projet et le remet en cause.

---

[1] La sécurisation des TPU *via* la montée à l'avant est une *hypothèse* qui fait l'objet d'un consensus. L'hypothèse corollaire qui veut que tout le monde doit jouer le jeu (notamment en redéfinissant les rôles de chacun) n'est pas plus vérifiée que la première au moment de mes observations. Ces deux *a priori* guident l'action de la direction.

Pour atteindre *l'état de grand* (Boltanski et Thévenot, 1991), le CPS, ou l'équipe considérée comme entité, concède un certain nombre d'investissements. Il doit être *disponible* car pour être en relation avec d'autres acteurs, il faut partager leur temps social. C'est le temps du réseau mais aussi celui des jeunes et des événements (il faut se plier au rythme des incidents, rester plusieurs heures au même endroit, parfois dans le froid et en se nourrissant de sandwichs "simplement" pour signifier une présence de la CTS aux chauffeurs, à la clientèle, aux jeunes). Mais se connecter aux groupes de jeunes, nouer des liens, c'est engager son intégrité, prendre des risques. "Tourner" le soir dans les "quartiers" pour "mesurer la tension" c'est s'exposer à des jets de pierre, des coups, et donc à des blessures tant physiques que morales. De même participer à un échange réparateur après une intervention de la police c'est également mettre en jeu son intégrité physique et morale. L'intervention et ses impératifs sont également porteurs de risques : traverser l'agglomération strasbourgeoise en voiture pour se rendre dans les plus brefs délais sur les lieux d'une agression n'est pas sans risques.

En sollicitant un investissement de la part des conducteurs, la direction se place en situation d'obligation vis-à-vis de ces derniers. Les ajustements des CPS et autres médiateurs entrent en contradiction avec les investissements demandés aux chauffeurs, contrariés ceux-ci risquent de remettre en cause la politique de montée à l'avant.

On a vu les efforts consentis par la direction pour la mise en place d'une mesure censée contribuer à sécuriser l'espace-bus. On a ensuite montré comment les directives données au service lors de sa création entaient en conflit avec la nouvelle orientation choisie par la direction pour sécuriser et lutter contre la fraude sur le réseau. Tout semble indiquer que le petit service des CPS s'est autonomisé au point de ne plus partager les mêmes référents avec l'entreprise.

• Conclusion. La prise de risque et son institutionnalisation

Par l'exercice même de leurs activités professionnelles ou de volontariat, les acteurs de nos deux terrains sont menacés dans leur intégrité physique ou morale, notamment quand il sont amenés à intervenir en temps de crise. Le temps de l'intervention, cœur commun des deux types d'acteurs, induit des risques pour les individus et les groupes. Cette prise de risque est une "mise en jeu", c'est ce qui la rapproche du sacrifice (au sens de Hubert et Mauss, 1899) et de ses conséquences en termes de perte ou de consécration. Le risque porte sur ce que l'on peut perdre lors de cette mise en jeu : on risquera de l'argent, des objets ou sa "peau". Le rapport au risque chez les pompiers est relativement évident, l'épreuve du feu illustre cet objet. On pense moins aux risques que courent les pompiers quand ils partent en intervention. L'urgence dans laquelle ils sont tenus d'intervenir obligent les conducteurs des véhicules à transgresser le code de la route ; rien ne les protège alors les pompiers volontaires d'une fausse manœuvre à grande vitesse ou d'une erreur de conduite d'un autre automobiliste. Plus important encore, les volontaires, quand ils sont "bipés" à la maison ou sur leur lieu de travail, n'ont que quelques minutes pour rejoindre la caserne par leurs propres moyens. Ce déplacement s'effectue dans leur véhicule personnel, sans les signalements visuels des véhicules d'intervention.

Les CPS connaissent un investissement tout proche quand, contactés par phonie, ils sont amenés à intervenir quelque part dans l'agglomération strasbourgeoises. Pour aller porter secours à un collègue en difficulté, ils doivent rallier ce point le plus rapidement possible. Là encore, aucune sirène, pas même un gyrophare, ne permettent aux autres conducteurs d'anticiper le passage à vive allure de la voiture banalisée de ces agents de la CTS[1]. Autre forme de prise de risque chez les CPS, quand ils interviennent auprès d'individus signalés comme "fauteurs de troubles". On ne sait jamais comment va se dérouler l'interaction. L'incident du 7 mars à Cronenbourg montre les CPS intervenir au sein d'un groupe sur le point d'exploser, les jeunes sont nombreux, souvent énervés. Que ce serait-il passé si le

[1] Quand ils demanderont à l'organisation s'il est possible d'obtenir un gyrophare amovible, celle-ci refuse en prétextant que cela n'est pas nécessaire puisqu'ils ne sont pas censés dépasser les limites de vitesse. L'organisation leur a pourtant fait suivre un stage de conduite à grande vitesse auprès d'un ancien cascadeur.

groupe s'en était pris au CPS chargés de calmer les jobards ? Les prises de risques de ces individus et groupes au travail quotidiennes, presque banales.

Pourtant, la prise de risque est un moment exceptionnel ou l'individu sort de lui-même. Quand je l'interroge sur les risques que prennent les CPS à conduire ainsi en agglomération un CPS me répond : « *On y pense pas*, c'est un collègue qui a des ennuis, on y va ». Les pompiers parlent régulièrement de l'adrénaline. Le bip qui sonne déclenche une poussée d'adrénaline. L'adrénaline stimule l'individu avant même qu'il ne rejoigne le groupe mais ses effets peuvent continuer dans le camion, aux côtés des collègues. Elle prend là un tour plus collectif. Les uns réagissant à la nervosité des autres. Le caractère exceptionnel de ces moments gratifie les agents.

Confronté à l'urgence, au temps raccourci de la modernité, le monde du travail cherche ses marques, s'adapte aux nouveaux impératifs sociauxn du marché et modifie ses pratiques. Le rapport au temps, son évolution, bousculent les manières de faire et la culture de l'urgence appelle non seulement à les transformer mais à les garantir. C'est le paradoxe que N. Aubert (1999) souligne quand elle montre que si les individus et les entreprises se retrouvent pour valoriser l'action permanente, ils répugnent davantage à en faire les frais. Une culture de l'urgence oui, mais à condition d'en limiter les risques. Cette maîtrise des risques passe par la professionnalisation des individus. Sorte de point de passage obligé qui transformerait les employés *lambdas* en véritables spécialistes de l'action dans la crise.

Dans cette optique la professionnalisation peut se faire de plusieurs façons. La première serait une professionnalisation *par le haut*, garantissant procédures de l'entreprise et celles de tous ses employés (c'est la certification qui assure le suivi de procédures à *minima*). Une seconde serait une professionnalisation *par le bas* qui passerait par la formation des acteurs amenés à intervenir. Professionnalisation des conducteurs de bus, des CPS, des agents Pulsar. Professionnaliser les sapeurs pompiers "volontaires" semblera paradoxal quand on sait que, justement, le rêve de nombreux jeunes volontaires et de devenir des professionnels. L'idée relève moins du statut que des compétences. La départementalisation est un effort de rationalisation de l'activité de secours : refonte de l'organisation géographique des interventions, rationalisation de la gestion de l'équipement, la réforme vise à aplanir certaines carences et à rendre plus équitable la protection civile. Rationalisation des compétences enfin, puisque la réforme remet en cause l'engagement des moins formés et provoque leur exclusion du corps. C'est cet effort de formation et d'acquisition de compétence qui transforme des volontaires (bénévoles) en véritables "professionnels". Obligation d'acquérir des compétences, de suivre des procédures sans bénéficier du statut.

À une époque où la "professionnalisation" devient un enjeu tant symbolique qu'économique, il convient de légitimer son empire. Professionnaliser permettrait de mieux maîtriser la crise. L'intervenant devient technicien. Le risque est évacué. Si le raisonnement est séducteur, il relève largement du domaine de l'hypothèse ou de croyances managériales. Et ce d'autant que les discours sur la rationalisation et les compétences sont amenés à composer avec un invité souvent discret mais embarrassant : le plaisir que les acteurs puisent dans les conduites à risque.

Ces éclairages répondent – au moins partiellement – à l'interrogation qui était la nôtre au début de ce travail : pourquoi l'héroïsme semble avoir déserté le monde professionnel ? Est-il toujours possible au travail ? On a vu que les prises de risque sont bien présentes, que les individus consentent bien volontiers à des sacrifices. La consécration est parfois au rendez-vous, mais elle vient davantage des pairs et d'une relation personnelle à l'événement que de l'organisation. Dans ses efforts de remise en forme des valeurs qui doivent guider l'action de ses agents, l'organisation est amenée à ignorer, parfois même nier hypocritement les prises de risques consenties par ses agents. Les types de rationalisation du travail à l'œuvre tant chez les SPV que dans les transports publics urbains laissent finalement peu de place à une reconnaissance symbolique de l'engagement des acteurs, voire contrarient leur engagement. Pourquoi alors prendre des risques si ceux-ci ne sont pas reconnus ? Parce que les risques permettent à l'individu de sortir d'une routine vécue comme mortifère, tant pis alors si les gratifications des prises de risques sont consommées à la marge ou en contrebande, niées par l'organisation qui en tire pourtant, elle aussi, des bénéfices. À l'heure actuelle, le cadre de l'organisation semble peu favorable à la consécration d'un héroïsme au travail ou, pour le dire plus

généralement, à la reconnaissance de l'investissement au travail des acteurs. L'interrogation sur la pertinence d'un questionnement en terme d'héroïsme au travail a permis de s'interroger sur les conflits de sphères (Weber, 1915) qui accompagne le travail de rationalisation de l'organisation, et de poser la question de la reconnaissance institutionnelle de l'investissement au travail des acteurs, cela nous a amené, enfin, à décrire une des stratégies de neutralisation des conduites à risque, la rhétorique de la professionnalisation.

Bibliographie

Aubert N. (1999) "Le management par l'urgence", *in* Brunstein I. (*ss la dir.*), *L'homme à l'échine pliée. Réflexions sur le stress professionnel*, Paris, Desclée de Brouwer.

Boltanski L., Thévenot L. (1991), *De la justification*, Paris, Gallimard, 1991.

Boltanski L., Chiapello È. (1999), *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard, 1999.

Boullier D., Chevrier S., 2000, *Les sapeurs-pompiers. Des soldats du feu aux techniciens du risque*, Paris, PUF.

Centlivres P., Fabre D., Zonabend F. (dir.) (1999), *La Fabrique des héros*, Paris, Éd. de la M SH.

Czarnowski S. (1919), *Le Culte des héros et ses conditions sociales. Saint Patrick héros national de l'Irlande*, Paris, Alcan, préface de H. Hubert.

Durkheim É. (1893), *De la division du travail social*, Paris, PUF, 1986.

Fabre D. (1999), "L'Atelier des Héros", *in* Centlivres P. *et ali.* (dir.) (1999), *La Fabrique des héros*, *opus cit.*, pp. 233-318.

Goffman E. (1969), "Calmer le Jobard : quelques aspects de l'adaptation à l'échec", *in* Goffman E., *Le parler frais d'Erving Goffman*, Paris, Minuit.

Hubert H. (1919), "Préface", *in* Stefan Czarnowski, *Le Culte des héros et ses conditions sociales*, *opus cit.* ; pp. III-XCIV.

Hubert H. et Mauss M. (1899), "Essai sur la nature et la fonction du sacrifice", *in* Mauss M. (1968), *Œuvres. 1. Les Fonctions sociales du sacré*, Paris, Éditions de Minuit, pp. 193-354.

Hughes E. Ch. (1971), *Le regard sociologique. Essais choisis*, Paris, 1996, EHESS, J.-M. Chapoulie éd.

Martuccelli D. (1999), *Sociologies de la modernité*, Paris, Folio.

Padioleau J.-G., 2002, *Le réformisme pervers : le cas des sapeurs-pompiers*, Paris, PUF.

Pétonnet C. (1982), "L'Observation flottante. L'Exemple d'un cimetière parisien", *L'homme*, oct.-déc., XXII (4), pp. 37-47.

Simmel G. (1981), *Sociologie et épistémologie*, Paris, PUF.

Tondellier M. (2000), *L'Héroïsme au travail. Sacrifices et épreuves de la violence chez les sapeurs-pompiers volontaires et les correspondants prévention-sécurité*, Strasbourg, 2000, Université Marc Bloch, mémoire de maîtrise, *dir*. Béatrice Maurines, 250 p.

Unfried B., "Montée et déclin des héros", *in* Centlivres P. *et ali.* (dir.) (1999), *La Fabrique des héros*, *opus cit.*, pp. 189-202.

Weber M. (1915), « Considération intermédiaire : théorie des degrés et des orientations du refus religieux du monde », dans *Sociologie des religions*, Paris, Gallimard, 1996, p. 410-460.

Troisième séance

–*–

Risque et rationalité

PRÉFÉRENCES FACE AU RISQUE ET À L'AVENIR : TYPES D'ÉPARGNANTS

Luc ARRONDEL, André MASSON et Daniel VERGER

CNRS-DELTA, INSEE

Préférences face au risque et à l'avenir : types d'épargnants

Luc Arrondel, André Masson, Daniel Verger[*]

1 – INTRODUCTION

Le consommateur/épargnant de la théorie microéconomique du cycle de vie est guidé par sa rationalité prospective. Pour lui, la gestion du *futur* soulève un triple défi :

- la formation optimale de ses anticipations de l'avenir en fonction de ses croyances et de l'information recueillie ;

- l'incertain, probabilisable ou non, dont il doit déterminer la part qu'il est prêt à accepter selon ses préférences à l'égard du risque ;

- l'horizon décisionnel, qui couvre "l'ensemble théorique des périodes de calcul sur lequel l'agent entend établir ses plans et ses prévisions" (T.C. Koopmans) – ici la durée de son existence –, et varie selon sa *préférence pour le présent*, i.e. les poids décroissants qu'il attribue aux satisfactions à venir du simple fait de leur éloignement temporel.

Cet exposé se focalise sur les éléments de choix *propres* à l'épargnant, soit en fait sur ses préférences face au risque et à l'avenir sur son cycle de vie : il cherche (i) à mieux caractériser ces dernières pour (ii) en mesurer la diversité individuelle ; à (iii) déterminer leurs effets théoriques sur les comportements d'accumulation et de placement ; à (iv) tester ces prédictions sur les données transversales tirées de l'enquête Insee "Patrimoine 1997".

Au delà de ses schémas directeurs – modélisation axiomatique des comportements, individualisme méthodologique, principe de rationalité, orientation prospective des décisions dans le temps… –, cette micro-économie de l'épargnant présente deux traits originaux qui ressortent d'autant plus clairement qu'on la compare aux approches suivies dans d'autres sciences de l'homme et de la société.

Traitant des comportements de l'épargnant, psychologues et sociologues mettraient l'accent sur la pluralité de ses logiques de choix et le caractère multidimensionnel de sa rationalité, en faisant référence à la multiplicité des temps individuels (P. Fraisse) et sociaux (G. Gürvitch). Ses décisions présenteraient une forte hétérogénéité du fait de la *diversité des horizons* auxquels elles se réfèrent, soit par exemple, en matière de patrimoine : [1] gestion des affaires courantes (liquidités) ; [2] choix de moyen terme (biens durables, encaisses de précaution) ; [3] plans de vie (logement, épargne-retraite, assurance vie) et au-delà : [4] désir de "survie par les siens", à travers un capital familial, les transmissions patrimoniales et les stratégies dynastiques ; [5] volonté de pouvoir, d'entreprise, de prestige ou d'éternité, à l'origine de grandes fortunes non familiales (A. Nobel et H. Hughes étaient sans descendance directe). La question clef serait alors de déterminer comment s'effectue, pour un sujet donné, la "coalescence" ou "syrrhèse" provisoire de ces horizons stratifiés, concernant des choix qui pèsent tous sur le même budget de ressources financières ou de temps disponible.

Par ailleurs, la sagesse populaire comme la pensée savante introduisent souvent une dépendance étroite entre l'incertain et l'horizon, les attitudes face au risque et à l'avenir. Un discours à la mode a ainsi coutume d'expliquer que la montée des incertitudes à venir raccourcit l'horizon des agents. Les dictionnaires rapprochent d'emblée prudence et prévoyance, et de même imprudence et insouciance, comme s'il s'agissait de synonymes ou de caractères complémentaires. La sociologie du risque,

[*] Respectivement : Cnrs et Delta, 48 Bd Jourdan, 75014-Paris, E-mail: arrondel@delta.ens.fr ; Cnrs, Ehess et Delta, 48 Bd Jourdan, 75014-Paris, E-mail: masson@delta.ens.fr ; Insee, Unité des Méthodes statistiques, 18 Boulevard Adolphe Pinard, 75675- PARIS CEDEX 14, E-mail: daniel.verger@insee.fr

surtout, caractérise la modernité par une "culture du risque" où "la conscience des risques encourus devient un moyen de coloniser le futur" (A. Giddens) ; gérer les risques suppose de les anticiper, oblige à se projeter sans cesse dans l'avenir pour les maîtriser et s'adapter au changement.[1]

La théorie économique orthodoxe se démarque nettement de ces deux traditions. Elle ne s'embarrasse pas des difficultés créées par la multiplicité des rythmes et des temps. Hors certains modèles de self-control – qui décrivent le conflit intérieur entre un planificateur sur le long terme et un impulsif victime de ses passions –, chaque sujet est doté d'un horizon *unique* (supposé "dominant") : pour notre épargnant, un "horizon de vie", modulé par une préférence pour le présent qui lui confère un caractère éminemment subjectif.

Mais surtout, s'agissant des rapports entre risque et temps, cette approche micro-économique procède d'un *double mouvement* original, rarement souligné. D'un côté, tout est fait, au contraire, pour *séparer* les préférences individuelles à l'égard du risque ou de l'incertain (aversion au risque ou à l'ambiguïté, prudence, tempérance, etc.) de celles manifestées à l'égard du temps (préférence pour le présent, altruisme intergénérationnel), en les caractérisant par des paramètres définis indépendamment : sous peine d'être taxée d'irréaliste, la théorie opère donc "comme si" les choix intertemporels pouvaient être abstraits de toute considération de risque – même relative à la survie. Mais de l'autre, les prédictions des modèles de cycle de vie vont dépendre de manière cruciale de l'*interaction* entre les deux types de paramètres : savoir seulement que l'épargnant aime le risque, ou bien qu'il est "myope" (forte préférence pour le présent) n'apporte qu'une information limitée sur ses choix patrimoniaux ; savoir qu'il est les deux à la fois – aventureux et myope – renseigne bien davantage sur ces décisions d'épargne et d'investissement.

La section 2 présente le cadre théorique qui nous conduit à distinguer deux paramètres de préférence "pivot" : l'attitude générale (plutôt que l'aversion) à l'égard du risque, γ, et le taux de dépréciation du futur, δ. La section 3 rappelle l'approche empirique suivie dans Arrondel *et al.* (2004), noté désormais *AMV*, pour obtenir des mesures ordinales de ces deux paramètres, appelées *scores*, sur un sous-échantillon de l'enquête Patrimoine 97. Retour à la théorie, la section 4 souligne que les modèles de cycle de vie induisent différents *régimes* d'accumulation patrimoniale selon les valeurs attribuées conjointement à γ et à δ. On définit ainsi une *typologie* des épargnants en 5 groupes : la batterie de tests concernant les effets différentiels, sur le montant de patrimoine et ses composantes, de cette partition confirme très largement les prédictions théoriques (section 5).

2 – THEORIE : DEUX PARAMETRES DE PREFERENCE PIVOTS

Les modèles de cycle de vie *standard* – qui supposent une actualisation exponentielle des utilités futures et se réfèrent, en avenir risqué, au critère de l'espérance de l'utilité – ne retiennent que deux paramètres de préférence pour expliquer les comportements patrimoniaux de l'épargnant : l'aversion au risque et le taux de dépréciation du futur (*cf. AMV*). Dans les versions les plus simples, il y a même une division claire des tâches : les arbitrages consommation/épargne ne dépendent que du taux de dépréciation du futur qui fixe donc le montant global du patrimoine au cours du cycle de vie ; l'aversion relative pour le risque, elle, intervient seule dans les choix de portefeuille et fixe ainsi sa composition.

L'inadéquation manifeste des prédictions de cette théorie avec l'observation a conduit à l'élaboration de modèles *non standard* (utilité non espérée, actualisation "hyperbolique", etc.), plus réalistes. Le problème est que ces modèles doivent multiplier les paramètres de préférence indépendants pour pouvoir s'accorder aux données de laboratoire ou d'enquêtes. Cette prolifération aboutit, au plan empirique, à une impasse. Elle justifie la voie moyenne adoptée, qui privilégie encore

[1] Pour l'analyse de cette sociologie du risque tournée vers l'avenir et les références associées, on se reportera au texte de Peretti-Watel dans ce numéro spécial.

deux paramètres de préférence "pivots", l'un par rapport au risque, l'autre par rapport au temps, mais dont les définitions s'éloignent du cadre standard.

2.1. Théorie *standard* : aversion relative pour le risque et taux d'actualisation

L'hypothèse du cycle de vie prête au comportement d'accumulation de l'épargnant, supposé rationnel et ne retirer satisfaction que des volumes de consommation à chaque période, une série de propriétés caractéristiques. Ce comportement est supposé purement autonome et prospectif : l'agent, "égoïste", ne s'intéresse qu'à son propre bien-être (son horizon ne dépasse pas sa propre existence), il ne regarde pas "sur les côtés" (pas d'interdépendance des préférences ou d'effets de démonstration à la Duesenberry), ni "derrière lui" (pas de formation d'habitudes). Les préférences sont homothétiques, conduisant à une relation de proportionnalité entre consommation et ressources (i.e., l'épargne n'est pas un bien de luxe mais une simple réserve de consommation différée). Enfin, l'hypothèse d'un comportement rationnel dans le temps impose la cohérence temporelle des choix.[1]

Ces propriétés sont (à peu près) équivalentes à une fonction d'utilité, U^s à la date *s*, qui prend la forme suivante – additive et isoélastique – dans un monde certain (*cf. AMV*) :

$$U^s[C(s)...C(T)] = \int_{t=s}^{T} \alpha(t)\, u[C(t)]\, dt = \int_{t=s}^{T} \alpha(t)\, \frac{C(t)^{1-\gamma}}{1-\gamma}\, dt\ ; \qquad \gamma > 0, \quad \alpha(t) \geq 0. \tag{1}$$

$C(t)$ représente la consommation globale en t, u la fonction d'utilité instantanée indépendante de t ("goûts" constants), T la durée de vie. L'agent manifeste une préférence pour le présent : le facteur d'actualisation temporelle $\alpha(t)$ décroît avec le temps, et le *taux de dépréciation du futur*, $\delta(t)$, positif ou nul, est défini par la dérivée logarithmique :

$$\delta(t) = -\frac{d\alpha(t)/dt}{\alpha(t)} \geq 0, \quad \text{ou :}\ \alpha(t) = \exp(-\delta t) \ \text{ si } \ \delta(t) = \delta. \tag{2}$$

La relation (2) correspond une actualisation "exponentielle". La cohérence temporelle permet que ce taux δ dépende éventuellement de l'âge t mais pas de la distance au présent ($t–s$).

Un seul paramètre de préférence, δ, gouverne les choix par rapport au temps : plus il est élevé, et plus l'horizon décisionnel est court (à T donnée). L'homothétie de la fonction U fait que l'utilité instantanée u dépend d'un seul paramètre γ, qui représente à la fois le degré de concavité de u et l'inverse de l'élasticité intertemporelle de substitution, notée σ (soit l'élasticité du taux de croissance de la consommation par rapport au taux d'intérêt).

En avenir incertain, l'agent maximise l'espérance de son utilité U : γ est encore égal au degré d'aversion relative pour le risque, ρ. Plus généralement, *tous* les comportements risqués – épargne de précaution, générée par la *prudence* (dérivée 3ème de u) ; diminution du risque de portefeuille en

[1] La cohérence temporelle des choix signifie, intuitivement, que si tout se passe pour lui comme il l'avait prévu, l'agent réalise finalement son plan initial. Cette propriété correspond en fait à la *stabilité* des préférences au cours du temps : si l'on envisage l'individu comme une séquence temporelle de moi, le "moi futur" reprend, sans rechigner, les préférences que le "moi présent" lui a attribué au départ. L'incohérence temporelle provient au contraire d'un *conflit* entre les désirs du moi présent et du moi futur (Ulysse et les Sirènes).

présence d'un aléa sur le revenu du travail, gouvernée par la *tempérance* (dérivée 4ème de *u*) etc. – vont dépendre de ce seul paramètre γ, qui vérifie :

$$\gamma = \rho = 1/\sigma. \qquad (3)$$

Selon la théorie standard, la diversité des comportements patrimoniaux attribuable à l'hétérogénéité des préférences ne provient donc que de l'action de deux paramètres : γ, degré d'aversion relative pour le risque et δ, taux d'actualisation subjectif des satisfactions futures. Les tests consisteraient alors à estimer les paramètres $\hat{\gamma}_i$ et $\hat{\delta}_i$ pour chaque enquêté *i* d'une source patrimoniale, puis à mesurer leurs effets propres sur le montant et la composition du patrimoine – leur importance quantitative permettant en outre d'évaluer le pouvoir explicatif de la variété des goûts individuels sur les inégalités de fortune ou de demandes d'actifs.

2.2. Modèles non standard : le réalisme au prix d'une prolifération de paramètres

Les prédictions de la théorie standard ne s'accordent pas, cependant, avec les comportements observés en laboratoire ou sur le terrain, tant en ce qui concerne les critères de décision en incertain que les propriétés attribuées aux choix intertemporels (orientation prospective, cohérence dynamique) en référence à un taux d'actualisation unique et constant. Elles ne rendent pas compte, par exemple, de la demande *limitée* d'actifs risqués par les ménages en dépit de l'écart élevé observé entre les taux de rendement à terme des actions et des obligations – hiatus baptisé "énigme de la prime de risque".

• *au delà du modèle d'utilité espérée, à préférences homothétiques*

Si on garde des préférences homothétiques[1], la relation (3) devient sans doute la plus contestée. Les modèles d'utilité non espérée qui expliquent le mieux l'énigme de la prime de risque en viennent à dissocier les trois paramètres : γ ne caractérise plus que la décroissance de l'utilité marginale, $1/\sigma$ traduit l'aversion aux fluctuations temporelles de la consommation, et ρ l'aversion relative pour le risque, i.e. l'aversion pour les fluctuations de la consommation entre les différents états de la nature.

Pour rendre compte de certaines "anomalies" expérimentales (paradoxe d'Allais) ou relatives à la demande d'assurance (ou de jeux risqués), deux autres extensions apparaissent nécessaires. L'une introduit une transformation *non linéaire* des probabilités, qui reproduit la plus grande sensibilité des sujets aux probabilités faibles ou élevées qu'aux probabilités moyennes en distinguant les individus selon leur degré "d'optimisme" ou de "pessimisme". Par ailleurs, l'*aversion à la perte* (Kahneman et Tversky, 1979) permet notamment d'expliquer la désaffection pour la rente viagère ou l'assurance temporaire décès – qui induisent un risque d'investissement "à fonds perdus" en cas, respectivement, de décès prématuré ou tardif.

Ces développements non standard conduiraient donc à distinguer, au bas mot, *six* paramètres : δ ; σ ; γ ; ρ ; degré d'optimisme/pessimisme ; degré d'aversion à la perte.

[1] L'homothétie des préférences ne s'accorde pas avec une inégalité des patrimoines bien supérieure à celle des revenus. Mais le rejet de cette hypothèse impliquerait que les attitudes à l'égard du risque comme la prudence ou la tempérance ne pourraient plus s'exprimer, même dans le cadre de l'utilité espérée, en fonction d'un seul paramètre, γ…

• *au delà de l'actualisation exponentielle à taux unique et constant*

Les remises en cause du modèle de l'utilité actualisée (1)-(2) pour les choix intertemporels aboutissent à une inflation encore plus considérable, si l'on veut notamment remédier à l'extrême dispersion des mesures du taux δ (*cf.* Frederick *et al.*, 2002).

Un modèle plus réaliste fera ainsi dépendre la fonction d'utilité instantanée u, dans l'équation (1), non seulement de la consommation courante, mais aussi du loisir, des besoins actuels, de l'état de santé, de la consommation passée (effets d'habitudes), etc. Ces modifications de l'utilité vont "polluer" d'autant la mesure du taux δ, la plupart ayant tendance à *surestimer* sa valeur : l'agent peut "préférer un aujourd'hui à deux demain", en raison d'une préférence intrinsèque pour le présent (δ), mais aussi parce qu'il est "pressé" et déteste attendre, son temps étant compté (forte utilité du loisir), ou parce que demain, quand il sera âgé, ses capacités de jouissance ou d'appétence seront moindres (besoins déclinants), etc. D'autres éléments jouent encore dans le même sens (δ surestimé) : les contraintes de liquidité (demain, l'agent sera plus riche, mais ne peut emprunter aujourd'hui sur ces espérances de gains futurs) ; et surtout l'incertitude de l'avenir ("un est sûr, deux ne l'est pas"). La difficulté de contrôler tous ces facteurs explique pour une part la grande volatilité des mesures de δ.[1]

Contre l'actualisation exponentielle à un taux unique, les données expérimentales suggèrent par ailleurs une actualisation *hyperbolique*, plus élevée pour le futur proche que pour le futur éloigné, qui peut se formaliser en temps discret sous la forme (Laibson, 1997) :

$$U^t(C_t, C_{t+1}..., C_T) = u_t(C_t) + (1-\beta)\sum_{k=1}^{T-t}(1+\delta)^{-k}\, u_{t+k}(C_{t+k}), \qquad \text{avec : } 0 \le \beta \le 1. \tag{4}$$

A côté du taux d'actualisation sur le long terme, δ, est introduit un second taux de dépréciation du futur à court terme, β, qui engendre une *incohérence temporelle* des choix, i.e. un conflit entre les préférences du moi présent et celles du moi futur : le taux (global) de dépréciation du futur entre les périodes t+1 et t+2 est égal à δ pour l'individu en t, mais devient $(\beta+\delta)/(1-\beta)$ pour l'individu en t+1. Ce paramètre β traduirait une rationalité limitée, soit par un déficit d'imagination (on remet toujours au lendemain les décisions désagréables comme d'arrêter de boire ou de fumer), soit par un déficit de volonté – un manque de maîtrise de soi sur le court terme ; $\beta = 1$ correspondrait donc à une "myopie" ou à une "impatience" extrême.

Une victime consciente d'une telle incohérence temporelle de ses choix pourra alors décider de se pré-engager, comme Ulysse face aux Sirènes ; au plan patrimonial, cette stratégie pourrait expliquer la diffusion de produits d'épargne *contractuelle*, même à rendement limité, notamment pour la préparation de la retraite (Laibson, 1997).

Sans même envisager la possibilité que l'horizon de l'épargnant transcende sa propre existence (altruisme intergénérationnel), les arbitrages intertemporels dans un cadre non standard font ainsi intervenir plus d'une *demi douzaine* de paramètres de préférences supplémentaires, à estimer encore indépendamment les uns des autres, en essayant de contrôler les biais de pollution réciproques… Clairement une tâche impossible.

[1] Plus anecdotiques, les phénomènes d'anticipation, tels le plaisir de l'attente (*savoring*) d'un événement heureux que l'on diffère, ou l'appréhension (*dread*) d'une expérience douloureuse dont on veut être débarrassé au plus vite, introduisent, eux, un *biais en faveur du futur*, qui joue en sens contraire de la préférence pour le présent.

2.3. La voie moyenne et pragmatique adoptée

La parcimonie veut que l'on réduise le nombre de paramètres à évaluer et pousse donc vers une sorte de "retour" partiel à la théorie standard, tout en tenant compte de ses insuffisances manifestes. A cette fin, on doit se contenter d'un objectif plus modeste : au lieu d'estimations quantitatives précises portant sur des paramètres bien identifiés (l'aversion relative pour le risque, par exemple), on va se contenter de mesures purement *qualitatives* et *ordinales*, concernant des attitudes à l'égard du risque et du temps qui synthétisent à chaque fois la multiplicité des paramètres théoriques.

Nous avons ainsi fait dépendre les choix patrimoniaux d'un seul paramètre de préférence à l'égard du risque – que l'on note encore γ – censé refléter une *attitude* générale, représentative aussi bien de son aversion au risque, de sa prudence, de sa tempérance, que de son aversion à la perte ou à l'incertitude. Ce paramètre correspond par ailleurs à une "moyenne" prise sur différents domaines hors patrimoine stricto sensu (consommation, santé, travail, famille, loteries financières, etc.), et sans tenir compte du fait que le degré d'exposition au risque (subie ou voulue…) dans un domaine influence le comportement face au risque dans un autre.

Représentée par le taux d'actualisation δ, la préférence *pure* pour le présent détermine "l'horizon de vie" de l'épargnant (en concurrence avec ses probabilités de décès) ; nous avons décidé cette fois de l'encadrer par d'autres paramètres temporels supposés *indépendants* :

- d'un côté, les nombreuses "anomalies" de comportement observées sur le futur proche proviendraient de l'*impatience à court terme*, préférence composite qui emprunte d'abord au degré d'incohérence temporelle β, mais aussi au fait d'être "pressé" par le temps ;

- de l'autre, l'importance et l'inégalité des transmissions patrimoniales, source de fortunes élevées, oblige à tenir compte de l'*altruisme intergénérationnel*, notamment de sa composante familiale : au delà de son propre bien-être, l'individu se préoccupe de celui de ses enfants qui doit être introduit comme argument de sa fonction d'utilité : tout se passe comme si son horizon dépassait le terme de son existence T, obligeant ainsi, dans la relation (1), à prolonger la sommation au delà de cette date, avec un facteur d'actualisation, θ.

Mais les expériences passées montrent encore que l'on ne pourra obtenir des mesures fiables de δ sans expliciter davantage, au préalable, la signification que l'on prête à ce taux[1]. La préférence pour le présent manifesterait, selon nous, une disposition humaine fondamentale : elle exprimerait les rapports existentiels entre le moi présent et les moi futurs, la primauté du présent tenant au fait qu'il n'y a pas de mode d'être pour un individu sans raisons de vivre *aujourd'hui* : les moi futurs "n'existent" pour le moi présent que si ce dernier se "soucie" d'eux, a des *projets* qui les concernent et donnent sens et substance à son existence. Les poids relatifs accordés aux satisfactions futures mesureraient le degré "d'altruisme" du moi présent pour ses successeurs de lui-même, la force et l'étendue des projets élaborés à leur intention, qui le légitiment à ses propres yeux ainsi qu'à ceux d'autrui (Masson, 1995 et 2000).

Cette conception existentielle de la préférence pour le présent correspondrait à une disposition intrinsèque de l'individu, caractérisant (en négatif) sa propension à se projeter dans l'avenir. Elle devrait donc peu dépendre du domaine de l'existence abordé : un individu prévoyant en matière de santé, le serait également en matière de carrière professionnelle ou de préparation financière de sa retraite.

Notre approche conserve ainsi deux paramètres pivots, γ et δ, dotés cependant d'une signification plus hétérogène et plus riche que dans la théorie standard : aussi la "révélation" de telles préférences

---

[1] Le type des questions posées explique pour beaucoup les déboires rencontrés par les études précédentes : choix entre des gains ou pertes monétaires à plusieurs dates, faisant intervenir à tort le taux d'intérêt ; arbitrages entre des "plaisirs" ou "peines" comparables, là encore à différentes dates, qui relèvent d'une interprétation trop naïve ou littérale du formalisme en terme de taux d'actualisation, etc. (*cf. AMV*).

passe-t-elle par un questionnement plus concret mais aussi multi-dimensionnel, qui ne privilégie plus, surtout dans le cas de γ, les choix entre des loteries...

3 – LES SCORES DE PREFERENCE ET LEURS EFFETS SUR LE PATRIMOINE

Pour mesurer les préférences individuelles à l'égard du risque et du temps, nous avons construit un questionnaire méthodologique "Comportements face au risque et à l'avenir" (85 questions) qui a été posé, lors d'une seconde interview, à 1135 individus volontaires, tirés de l'échantillon de l'enquête Insee "Patrimoine 1997" (*cf. AMV*).

3.1. Principe de la méthode : l'élaboration de "scores" synthétiques

Ce questionnaire couvre un large éventail des domaines de l'existence (consommation, loisir, santé, loteries financières, travail, retraite, famille). Pour chacun, il contient des questions de différente nature (de comportement, d'opinion ou d'intention, de réactions à des loteries ou à des scénarios fictifs…). A la fin, il propose à l'enquêté de se positionner lui-même sur des *échelles* graduées de 0 à 10, selon la perception qu'il a de son attitude à l'égard du risque (entre "prudent" et "aventureux"), de sa préférence pour le présent (entre "vit au jour le jour" et "préoccupé par l'avenir"), ou de son impatience (entre "impatient" et "posé").

Pour chaque préférence que l'on cherche à mesurer – γ, δ, impatience à court terme (β), degré d'altruisme familial (θ), et non familial –, nous avons retenu a priori un certain nombre de questions ; certaines d'entre elles, de nature polysémique, ont été affectées à deux indicateurs à la fois, notamment γ et δ (le futur est à la fois incertain et éloigné du présent).

Donnons quelques exemples. En matière d'attitude à l'égard du risque, on trouve aussi bien des cas anecdotiques, du genre : "prenez-vous un parapluie lorsque la météo est incertaine", "garez-vous votre véhicule en état d'infraction", que des choix de loteries, des pratiques de consommation : "avez-vous réduit ou modifié votre consommation suite aux problèmes de la « vache folle » ?" (l'enquête date de 1997-8), ou encore des opinions : "êtes-vous d'accord avec l'affirmation que le « mariage est une assurance » ?" ou bien : "êtes-vous sensible aux débats de santé contemporains (sida, sang contaminé…)". Une question de référence pour identifier δ est : "suite à une charge de travail inopinée, votre employeur vous demande de reporter d'un an une semaine de vacances quitte à vous attribuer *x* jours supplémentaires de congé…". Quant aux items "pensez-vous que cela vaut la peine, pour gagner quelques années de vie, de se priver de ce qui constitue pour soi les plaisirs de l'existence ," et "pour éviter des problèmes de santé, surveillez-vous votre poids ou votre alimentation, faites-vous du sport…", ils ont été affectées à la fois à γ et à δ.

L'interprétation des réponses apportées à ce genre de questions pose problème en raison notamment des effets de contexte et de facteurs non pertinents (un individu amoureux du risque peut, par civisme, ne jamais se garer en zone interdite). L'idée sous-jacente est que seule la moyenne des réponses aurait un sens, pourvu qu'elle soit suffisamment représentative. La méthode statistique consiste alors à coder chaque question – nous l'avons fait en général en trois modalités (ainsi pour δ : –1 : imprévoyant ; 0 position moyenne ; +1 : prévoyant) –, puis à sommer les "notes" obtenues par l'individu ; son *score* est enfin la somme des notes réduite aux seuls items qui se sont révélés, *ex post*, former un tout statistiquement cohérent (selon le critère de l'alpha de Cronbach qui élimine les questions les moins contributives). Les scores sont donc des mesures synthétiques, qualitatives et ordinales, supposés représentatifs des réponses fournies par l'enquêté à un ensemble de questions diverses (*cf. AMV*).[1]

[1] Pour juger de la robustesse des scores, nous les avons comparés à des analyses en composantes principales. Ces ACP montrent que les questions retenues présentent bien une composante commune, souvent *bi-*

Qui est quoi en matière de préférence ? Les résultats vont en général dans le sens attendu. S'agissant de l'attitude vis-à-vis du risque, les hommes sont plus aventureux que les femmes, les jeunes que leurs aînés. Par ailleurs, on voit à plus long terme (faible préférence temporelle) lorsqu'on est âgé, diplômé, en couple et que l'on a des enfants ; et la prévoyance semble également se transmettre par la mère du répondant. On est plus altruiste si l'on est diplômé. Mais rien ne distingue les impatients. Une seule "surprise" : les hommes ne sont pas plus imprévoyants ou plus égoïstes (au plan familial) que les femmes et cela même lorsque l'on restreint l'échantillon aux individus en couple avec enfants…[1]

3.2. Les scores, facteurs explicatifs des comportements patrimoniaux ?

Les scores de préférence ont sur les montants de patrimoine financier, brut ou net (hors le capital restant dû) des effets significatifs et conformes aux prédictions[2]. Etre plus prudent ou plus prévoyant augmente le montant de la richesse (financière ou globale). L'altruisme familial va aussi de pair avec une fortune plus élevée. Le patrimoine des ménages apparaît donc bien sous sa dimension plurielle : réserve de précaution, épargne pour les vieux jours et transmission pour les siens. Par contre, on observe que le degré d'impatience, indicateur composite de réactions à court terme, n'a pas d'effet sur le niveau de l'accumulation, et qu'il en va de même pour l'altruisme "non familial" (protection de l'environnement, sauvegarde de la planète, etc.).

Le gain explicatif obtenu avec les scores de préférence peut paraître modeste : du fait de l'extrême concentration des fortunes, l'hétérogénéité non observée n'est pas fortement réduite. Reste que, quantitativement, les effets de ces variables subjectives sont loin d'être négligeables, notamment pour la préférence temporelle : entre individus "extrêmes" (i.e. entre le plus "myope" et le plus prévoyant de l'échantillon), les écarts de patrimoine estimés vont ainsi de 1 à 4. Et une décomposition des inégalités de patrimoine à l'aide de l'indicateur de Theil montre que les paramètres de goûts pertinents (γ, δ et altruisme familial) ont un pouvoir explicatif supérieur à des variables comme l'origine sociale, le diplôme, le type de ménage, la taille d'agglomération, la présence de contraintes de liquidité ; seuls les facteurs explicatifs de référence (âge, revenu, CSP, héritage) font mieux.

Certes, toutes ces corrélations ne préjugent pas du sens de la *causalité* et auraient peu d'intérêt si elles signifiaient, à l'inverse, qu'une personne plus riche prend davantage de risques, ou encore qu'elle déprécie moins le futur (*cf.* Becker et Mulligan, 1997). Les tests d'endogénéité des scores par la méthode des variables instrumentales (utilisant notamment les caractéristiques des *parents* de l'enquêté montrent cependant que les trois scores pertinents dans les équations de patrimoine (γ, δ et altruisme familial) peuvent être considérés simultanément comme exogènes. Ce résultat ne surprendra pas. Les scores sont en effet construits comme la somme de nombreux items dont la plupart – tels "prendre son parapluie lorsque la météo est incertaine" ou "le désir de renoncer aux plaisirs de l'existence pour gagner quelques années – peuvent considérés comme autant d'instruments naturels...

---

dimensionnelle. Le score de risque se projette ainsi sur la bissectrice des deux premiers axes, le premier correspondant à des choix courants ou relatifs à l'entrée en vie économique (mariage, profession), le second à des risques vitaux ou de long terme (santé, retraite). L'échelle de risque a une signification plus pauvre : elle se projette plus proche du centre et uniquement sur le premier axe.

[1] Il existe des confirmations indirectes des effets de l'âge et du genre que nous avons obtenus. Sur la moitié des enquêtés qui estiment avoir *changé* de préférence, une écrasante majorité pensent être devenus plus prudents et/ou plus prévoyants. Et lorsque l'on interroge l'enquêté sur les préférences de son *conjoint* par rapport aux siennes, hommes et femmes s'accordent très largement pour considérer la femme plus prudente, mais chacun voit plutôt son conjoint comme plus prévoyant ! L'effet du genre sur la prévoyance est donc ambigu !

[2] Les échelles (risque, préférence temporelle, impatience) expliquent beaucoup moins bien l'accumulation patrimoniale : seule celle de préférence temporelle a un effet significatif. Prise isolément, chaque question n'a pas guère de pouvoir explicatif. C'est le cas des choix de loteries censés révéler l'aversion relative pour le risque. Pour la préférence temporelle, une seule question, soit le fait d'avoir des projets à long terme (sur 10, 20, 30 ans ou plus) augmente significativement le montant de la richesse mais pourrait souffrir de biais d'endogénéité. Ces résultats justifient a posteriori notre méthode lourde de construction de scores synthétiques.

On peut enfin répondre à une question laissée en suspens : comme le laisse entendre la langue commune, "prudent" (γ élevée) rime-t-il avec "prévoyant" (δ faible) ? C'est plutôt le cas, puisque la corrélation entre γ et δ vaut – 0,34. Cette relation entre les deux scores peut être visualisée dans le tableau 1. Parmi les individus les moins "prudents", 45 % ont une préférence pour le présent forte alors que seule une minorité de 4 % est dotée d'une préférence pour le présent faible (i.e. aventureux et prévoyants). Symétriquement, parmi les individus les plus prudents, 47 % sont également prévoyants alors que seulement 6 % ont une forte préférence pour le présent forte (i.e. prudents mais vivant au jour le jour).

Par ailleurs, être prévoyant incite clairement à l'altruisme familial : la corrélation entre δ et θ vaut – 0,38. L'altruisme familial est effectivement le signe d'un horizon temporel long, même s'il doit être clairement distingué de la préférence temporelle (en revanche, la proximité entre les deux indicateurs d'altruisme, familial ou non, est inférieure à 0,20 : on peut être altruiste pour les siens sans l'être trop pour les autres).

Les régressions de patrimoine livrent un dernier message qui va nous occuper maintenant : l'introduction de scores "croisés" risque $*$ temps ($\gamma * \delta$) permet de mieux expliquer les disparités de patrimoine : un individu à la fois prudent et prévoyant accumule sensiblement plus de richesse qu'un autre, aventureux et "myope", le rapport entre les montants de patrimoine estimés pour les valeurs extrêmes étant de l'ordre de 1 à 10…[1]

4 – THEORIE (SUITE) : CROISER LES DEUX PREFERENCES PIVOTS

Outre qu'elle limite l'action des préférences à deux paramètres – γ_i (aversion relative pour le risque) et δ_i –, la théorie standard de l'épargnant délivre un second message, peu souligné : les comportements patrimoniaux vont dépendre essentiellement de l'*interaction* entre les deux paramètres indépendants, soit du couple (γ_i, δ_i). Si chaque préférence, prise isolément, renseigne insuffisamment sur les choix de l'agent, les modèles définissent différents *régimes d'accumulation* selon les valeurs prises par le couple de préférences face au risque et au temps, ce qui permet d'identifier autant de *types d'épargnants*.

Parce qu'elle attribue encore un rôle pivot aux paramètres γ_i et δ_i, redéfinis de manière appropriée, notre approche non standard conserve l'essentiel du message précédent, qu'elle peut compliquer ou raffiner : en plus du couple (γ_i, δ_i), elle introduira, si besoin est, l'action différentielle du degré d'incohérence temporelle, β_i, ou encore du degré d'altruisme familial θ_i. Une digression mythologique permet d'être plus explicite.

4.1. Une illustration : Ulysse et Achille ou l'hétérogénéité des "risquophiles"

Les deux héros d'Homère les plus célébrés fournissent une illustration convaincante de la nécessité de se référer au triplet (γ_i, δ_i, β_i), où β renvoie ici à l'absence de "self-control".

Pour rendre compte des agissements d'Ulysse face au sirènes, il faut, en effet, caractériser ce dernier *à la fois* comme "risquophile" ou peu averse au risque (γ faible, voire négative), prévoyant (δ faible), et "impatient" – soumis à des passions peu contrôlables ($\beta > 0$). Un individu prudent (γ élevé), évitant de jouer avec le feu, aurait tenté d'éviter le détroit de Messine ou se serait mis, comme ses marins, de la cire dans les oreilles ; un autre plus posé, i.e. parfaitement maître de ses passions ($\beta = 0$), n'aurait pas eu besoin de se faire attacher au mât ; un troisième, "myope" ou insouciant (δ élevé),

[1] Pour ne pas multiplier les types d'épargnants selon leurs préférences à l'égard du risque et du temps, on n'a pas tenu compte dans l'analyse *empirique* du score d'altruisme familial, qui est bien corrélé avec la préférence temporelle (0,38) et moins avec l'attitude à l'égard du risque (0,14 : les altruistes sont un peu plus prudents).

aurait à chaque fois agi en fonction de ses préférences du moment et se serait donc noyé. Le "sage" Ulysse évite cette fin funeste précisément parce qu'il est prévoyant et conscient de son incohérence temporelle, ce qui le conduit à adopter une stratégie de *pré-engagement*.[1]

Le "bouillant" Achille est lui aussi amoureux du risque (γ faible ou négative) et impulsif ($\beta > 0$). Mais il choisira une vie courte et glorieuse (plutôt que longue et monotone) en raison, contrairement à Ulysse, d'une forte préférence pour le présent (δ élevé).

Les Stoïciens ont opposé Achille, homme violent et impulsif en quête de bravoure, à Ulysse, le sage par excellence, homme avisé qui sait maîtriser ses passions (i.e. "prudent", au sens grec). La préférence temporelle introduit un autre clivage, tout aussi pertinent : après tout, Achille est mort jeune (c'était son destin), alors qu'Ulysse est censé vivre jusqu'à un âge avancé dans la plupart des traditions.

Dans un contexte certes différent, nous qualifierons de *têtes brûlées* les caractères proches d'Achille : une interprétation négative extrême verra en eux des inconscients qui prennent des risques inconsidérés et deviennent plus souvent que d'autres des marginaux, des rebelles ou des criminels ; mais on peut aussi être sensible à leur panache ou à leur détachement. Les Ulysse seront, eux, les *entreprenants* (γ faible, δ faible, $\beta \geq 0$) : aventureux mais responsables et prévoyants, ils parviennent à réguler leurs passions.

Cette opposition entre deux catégories hétérogènes d'individus peu averses au risque offre aussi un point de vue intéressant sur une controverse récente, initiée par Ewald et Kessler (2000) dans la revue *Le Débat* : plutôt qu'entre riches et pauvres, la société se divise-t-elle en "risquophiles" et "risquophobes", clivage qui recouperait largement, selon ces auteurs, l'opposition entre entrepreneurs et rentiers, voire entre "courageux" et "frileux" ?

Les critiques n'ont pas manqué de souligner le caractère composite de la catégorie des risquophiles, qui regroupe aussi bien l'explorateur ou l'entrepreneur à la Schumpeter que des individus beaucoup plus instables ou moins recommandables (Castel, 2003). Sans juger au fond, l'introduction d'une seconde dimension, liée à la préférence temporelle, permet de clarifier le débat : lorsqu'il vantent les risquophiles, Ewald et Kessler ont implicitement en tête les seuls "entreprenants", responsables et prévoyants, pas les "têtes brûlées" (même si l'insouciance a aussi ses vertus…) ; de même, les risquophobes qu'ils assimilent à des "frileux" sont tous, pour eux, des irresponsables sans projet… Or il existe aussi des individus prudents et prévoyants, que nous qualifierons de "bons pères de famille".[2]

4.2. Régimes d'accumulation patrimoniale selon les préférences

Au sein même de la théorie *standard* de l'épargnant, un balayage effectué sur les valeurs de l'aversion à l'égard du risque γ et du taux de dépréciation du futur δ permet déjà de distinguer quatre modèles d'accumulation patrimoniale qui recoupent la typologie que nous venons d'esquisser. Certains de ces modèles sont bien connus et conduisent à des prédictions précises, rappelées dans le paragraphe suivant ; d'autres n'existent encore qu'à l'état d'ébauche dans la littérature économique, et il nous faudra alors davantage extrapoler ou innover…

♦ L'agent "représentatif" de l'hypothèse du cycle de vie, qui suit à peu près le profil du patrimoine moyen selon l'âge observé dans les enquêtes – en forme de dos d'âne – correspond à un calibrage des modèles où l'on retient une aversion au risque élevée ($\gamma = 3$ à 4) et un faible taux de dépréciation du futur δ (1 à 3 %), inférieur au taux d'intérêt réel. L'épargne sert pour la retraite et la précaution à long

[1] Cette stratégie de pré-engagement a quand même deux inconvénients majeurs : elle requiert l'intervention d'un *tiers* bienveillant – les marins obéissants –, et elle a un *coût* en ce qu'elle met le moi futur sous tutelle : Ulysse au pied du mât se lamente de ne pouvoir rejoindre les sirènes (*cf.* Masson, 1995).

[2] La dénomination ne se veut en rien péjorative : elle renvoie à une définition *juridique*, utilisée dans le cas d'administration de biens sous tutelle ou en usufruit, qui doit privilégier une gestion prudente et à long terme.

terme (*cf.* Modigliani, 1986). La catégorie d'épargnants qui correspond à ce régime d'accumulation sera appelée celle des *Bons pères de famille*.

♦ Si, pour un même γ élevé, on augmente fortement le taux de dépréciation du futur ($\delta >> r$), on obtient un régime d'accumulation totalement différent, dit de *buffer-stock* (fonds de contingence). Les agents voudraient emprunter sur leurs ressources futures si ces dernières étaient certaines (et ce d'autant plus qu'elles augmentent avec l'âge), mais leur prudence les empêche de le faire dès que ces dernières sont aléatoires. Ils vont donc chercher un compromis entre leur prudence, qui incite à accumuler des réserves en cas d'imprévu, et leur forte préférence pour le présent qui les pousse à consommer beaucoup tout de suite.

Le patrimoine relativement modeste de ces *Cigales prudentes* ne fournit qu'un "matelas" (*buffer*) à moyen terme contre les chutes inopinées de leur revenu d'activité. Les simulations numériques montre qu'il présente un profil *très irrégulier* (fonction des propriétés stochastiques du revenu) ; si l'individu est contraint par la liquidité (Deaton, 1992), le patrimoine va occasionnellement s'annuler ; s'il existe une probabilité p (> 0) que son revenu s'annule, l'agent s'impose de lui-même (avec $\gamma > 1$) un patrimoine positif (Caroll, 2001). Lorsque le patrimoine est déjà faible, la consommation va plonger en cas de malchance professionnelle répétée, mais l'agent est bien conscient de ce danger puisque ses choix sont temporellement cohérents : aussi, son comportement peut-il être qualifié d'auto-destructeur.

♦ Ce penchant auto-destructeur sera beaucoup plus élevé pour des individus qui n'ont pas la même prudence que les précédents ($\delta >> r$; $\gamma < 1$). Ces *Têtes brûlées*, aventureuses et peu préoccupées par l'avenir, sont les meilleurs candidats pour les pratiques à risque inconsidérées en matière d'investissement ou d'emprunt.[1]

♦ La dernière catégorie regroupe les sujets qui voient loin et n'ont pas peur du risque, soit les *Entreprenants* ($\delta < r$; $\gamma < 1$). Leurs comportements patrimoniaux sont plus difficiles à caractériser car ils échappent le plus aux modèles standard du cycle de vie, relevant davantage d'une logique d'entrepreneur, avec une interaction entre investissements professionnels et patrimoine domestique (*cf.* Shorrocks, 1988 ; Hurst et Lusardi, 2004). Une figure typique d'entreprenant sera en effet l'individu "tempérant" qui concentre les prises de risque dans le cadre d'une activité (rémunérée) privilégiée mais s'expose peu, par ailleurs, dans les autres domaines de la vie, pour préserver le bon exercice de cette passion. Ses choix patrimoniaux dépendront alors du type d'activité choisie et des conditions de sa pratique.[2]

Dérivée dans un cadre standard, cette typologie mérite d'être approfondie en introduisant, notamment, les deux autres préférences à l'égard du temps, β et θ. Il est ainsi probable que nombre de "têtes brûlées" manifestent un fort degré d'impatience à court terme ($\beta_i > 0$), incohérence temporelle qui expliquerait leur manque chronique d'argent, les défauts répétés de paiement, etc. Chez les sujets plus prévoyants ("bons pères de famille"), voire plus prudents ("cigales prudentes"), cette même impatience justifierait par ailleurs l'attrait pour l'épargne contractuelle, qui permet de se pré-engager.

L'altruisme familial ($\theta_i > 0$) ne permettrait pas seulement de rendre compte des fortunes importantes par l'existence d'un motif de transmission : ainsi, "l'entreprenant" généreux aura-t-il à cœur de protéger sa famille des risque associés à son activité, en couvrant les siens par une *assurance décès temporaire*, de meilleur rendement s'il compte s'arrêter assez tôt, comme dans le cas d'un sport risqué dont il fait profession.

4.3. Typologie provisoire en cinq groupes d'épargnants

---

[1] Dans un autre contexte théorique, les têtes brûlées sont les agents les plus sujets à "l'addiction rationnelle" (*cf.* Becker et Murphy, 1988). Celle-ci suppose non seulement un taux de dépréciation du futur élevé, mais aussi, une faible aversion pour le risque : l'incertain porte sur le "seuil de tolérance avant l'addiction", variable d'un individu à l'autre et inconnu de l'intéressé au départ (*cf.* Orphanides et Zervos, 1995).

[2] Selon les circonstances, un alpiniste professionnel, par exemple, se livrera à des investissements patrimoniaux risqués pour pouvoir financer ses expéditions, ou adoptera au contraire une gestion sage de ses biens s'il peut compter sur un mécène dévoué.

Pour les applications empiriques, on se contentera d'une typologie des épargnants fondée sur le couple (γ, δ) : 1) les "bons pères de famille" ; 2) les "entreprenants" ; 3) les "têtes brûlées" ; 4) les "cigales prudentes". Les groupes 2 et 4 s'opposent à la langue commune (prudent = prévoyant) : les "entreprenants" sont prévoyants et audacieux ; et "cigale prudente" représente clairement un oxymore.

On ajoutera une dernière catégorie : 5) le "marais" (γ et δ "moyens"), afin d'obtenir, au plan statistique, un clivage des comportements patrimoniaux plus discriminant. Comme les scores sont des mesures ordinales, la détermination des groupes n'est que *relative* – les "bons pères de famille" sont plus prudents et plus prévoyants que les autres – et le "marais" servira en même temps de *référence* pour juger des effets comparés de l'appartenance à telle ou telle catégorie d'épargnants sur le montant ou la composition du patrimoine.

Les comportements distinctifs prédits pour chaque type d'épargnant – relativement aux membres du marais – peuvent être alors caractérisés, très sommairement, comme suit.

1) *Les bons pères de familles* (γ élevée, δ faible). Le patrimoine, relativement élevé, constitue d'abord une réserve de consommation différée pour les vieux jours, mais sert en même temps pour la précaution contre le risque de revenu ou une durée de vie aléatoire (legs accidentels) : son profil selon l'âge est en forme de U inversé, avec un maximum à la veille de la retraite et une décroissance ensuite, ralentie par l'épargne de précaution. L'accession à la propriété est un moment essentiel de la phase d'accumulation, avant l'épargne pour la retraite, sous forme d'assurances viagères (ou de fonds de pension). L'épargne contractuelle (épargne logement ou assurance), même à rendement modéré, permet en outre de s'auto-discipliner pour un temps, sur un terme limité. La détention d'actions – actifs risqués à court terme, mais à rendement élevé et assez sûr sur le très long terme – est plus difficile à prédire.

3.1.1.1.1 2) Les entreprenants *(γ faible, δ faible). Leur prise de risque est souvent concentrée dans une activité à rendement potentiel élevé : création d'entreprise, investissements spéculatifs, métiers dangereux, sports extrêmes... Pour certains types d'activité, il y aura prépondérance d'actifs professionnels et de placements risqués, pour d'autres non. Le profil d'accumulation selon l'âge sera moins régulier, éventuellement toujours croissant. Une exposition au risque (revenu, santé, patrimoine) importante peut conduire un "entreprenant", s'il est altruiste, à acquérir une assurance décès (au besoin temporaire) pour la famille.*

3) *Les têtes brûlées* (γ faible, δ élevé). Peu d'épargne de cycle de vie, peu d'épargne de précaution (certains ne détiennent quasiment rien en permanence). Le patrimoine est faible mais composé aussi bien d'actions et d'autres actifs risqués (mais pas de produits pour la retraite ou d'épargne contractuelle). Ces agents peuvent prendre des risques dans de multiples domaines (métier, santé, sport, famille, mais aussi entreprise), parfois inconsidérés. Les plus impatients à court terme seront sujets au manque chronique d'argent, aux défauts de paiement ou de remboursement d'emprunt, au surendettement, etc.

4) *Les cigales prudentes* (γ élevé, δ élevé). Elles visent seulement à constituer un montant minimal d'encaisses de précaution qui présente des oscillations très irrégulières (au point de parfois s'annuler) autour d'une valeur "cible", constituant un nombre donné de mois ou d'années de revenu moyen ou permanent. Ce patrimoine (hors logement éventuel) est le plus souvent limité aux encaisses de précaution liquides ou quasi-liquides et peu risquées, mobilisables à tout moment : peu d'actifs retraite, pas d'assurance décès ni d'actions. A défaut, l'épargne assurance (sur un horizon limité) pourrait intéresser les agents désireux de s'appuyer sur son caractère contractuel pour lutter contre leur imprévoyance ou impatience.

Le tableau 2 reporte les effets relatifs prédits, *ceteris paribus*, de l'appartenance à chaque catégorie sur le montant du patrimoine et les demandes d'actifs. Des parenthèses indiquent que l'effet indiqué est présumé moins fort, en valeur absolue, que pour d'autres groupes. Les points d'interrogation révèlent l'existence de plusieurs effets opposés, ou plus simplement notre ignorance… ou celle de la théorie microéconomique actuelle. Le tableau est statique : il ne dit rien sur les *transitions* d'un groupe à

l'autre au cours du cycle de vie, surtout de "tête brûlée" à "cigales prudentes" ou "bons pères de famille", puisque les enquêtés eux-mêmes ont tendance à se voir plus prudents et/ou plus prévoyants que naguère…[1]

5 – TYPES D'EPARGNANTS : PREMIERS TESTS EMPIRIQUES

L'analyse empirique comprend trois étapes : elle indique comment s'est faite la répartition de la population enquêtée entre les cinq groupes, puis dessine le portrait-robot de chaque type d'agent, et présente enfin les tests des effets prédits, recensés au tableau 2.

5.1. La délimitation des 5 groupes d'épargnants

Le graphique 1 visualise les délimitations adoptées, obtenues à partir de découpages en quartiles ou en tiers des deux scores, δ (en abscisse) et γ (en ordonnée), en tenant compte de la faiblesse des effectifs "d'entreprenants" et de "cigales prudentes" (*cf.* tableau 1). La partition est relative : aussi a-t-on redessiné les frontières, tant pour maximiser la distance statistique entre les groupes, que pour mieux identifier les effets de l'appartenance à chaque groupe sur les comportements patrimoniaux – ce qui explique un dessin un peu "biscornu".

Pour les "entreprenants", par exemple, nous avons déjà retenu les individus ayant un score de préférence temporelle δ inférieure à la médiane (Me) et un score de risque γ inférieur au premier quartile (Q1') ; nous avons ajouté ceux appartenant au premier quartile de δ (Q1) et ceux se situant entre le premier quartile (Q1') et le 33ème percentile (P33') de γ. Finalement, 7 % des individus correspondent à cette définition.

Pour les autres catégories, le découpage de l'échantillon aboutit à un tiers de "bons pères de famille", 28 % de "têtes brûlées", et 15 % de "cigales prudentes". Le "marais", catégorie de référence, comprend 17 % d'individus.

5.2. Qui appartient à quelle catégorie d'épargnant ?

Estimées par un modèle Logit multinomial (MNL), les probabilités d'appartenance aux cinq catégories d'épargnants figurent au tableau 3 (chaque ligne somme à l'unité).

Ainsi, un répondant de 30 ans ou moins a 42,3 de chances sur cent d'être une "tête brûlée", 20,7 % de chances d'être dans le "marais", 16,5 % d'être un "bon père de famille", 12,6 % d'être une "cigale prudente", et enfin 7,8 % d'être un "entreprenant". Sachant qu'une répartition indifférenciée selon les caractéristiques observables conduirait à des probabilités constantes dans chaque colonne du tableau 3, égales à la probabilité moyenne, on peut inférer des résultats "qui est quoi" (les variables sont toutes significatives, au moins à 5 %).

On trouve quatre fois plus de "jeunes" (moins de 30 ans) que de "vieux" (65 ans et plus) chez les "têtes brûlées", et deux fois plus chez les "entreprenants", alors qu'ils sont 3,5 fois moins nombreux chez les "bons pères de famille". Cet effet suggère une dynamique d'évolution que corroborent les déclarations subjectives des enquêtés (*cf.* note 7) : de "tête brûlée", on peut devenir "entreprenant" ou "bon père de famille" lorsqu'on avance en âge. D'autres effets sont particulièrement discriminants, tel

[1] Caroll (2001) invoque une autre trajectoire type où les épargnants passent du statut de "cigales prudentes" (*buffer-stock*) à celui de "bons pères de famille" préparant leur retraite (*hump saving*) : elle n'est pas confirmée par nos données.

celui du genre : les femmes sont beaucoup moins nombreuses parmi les "têtes brûlées" (1,4 fois) et les "entreprenants" (près de 2 fois moins).

Typiquement, les "bons pères de famille" sont des femmes en couple, plutôt âgées, avec enfants, appartenant au secteur public ; les "têtes brûlées" sont des hommes jeunes, seuls, cadres ou indépendants, travaillant dans le secteur privé ; "les "entreprenants" sont également des hommes assez jeunes, cadres ou indépendants du privé, mais plus diplômés et plus souvent avec des enfants ; plutôt des femmes, les "cigales prudentes" sont, elles, peu diplômées et souvent seules.

5.3. Quels effets des préférences sur le montant et la composition du patrimoine ?

Le tableau 4 résume les effets du type d'épargnant, à autres caractéristiques données, sur les montants de patrimoine financier, brut et net, estimés par les moindres carrés ordinaires. Les valeurs obtenues pour le répondant "moyen" (ayant les caractéristiques moyennes de l'échantillon) ont été normalisées à 100. La significativité des effets (à 10 %, 5 % ou 1 %) est appréciée par rapport au "marais", pris comme catégorie de référence.[1]

Deux types d'épargnant possèdent moins de patrimoine (financier, brut ou net) que les autres catégories : les "têtes brûlées" et les "cigales prudentes" ; les autres différences ne sont jamais significatives. Par rapport aux "bons pères de famille", les "têtes brûlées" détiennent un patrimoine financier de 40 % inférieur, et à peine la moitié de leur patrimoine brut ; le constat est du même ordre pour les "cigales prudentes".

Le tableau 5 recense les effets propres du type d'épargnant sur les probabilités de détention d'un certain nombre de placements, estimées par des modèles Probit[2]. Au sein du patrimoine financier, nous avons retenues les valeurs mobilières, les produits d'assurance-vie et de retraite et l'épargne logement ; parmi les actifs réels, la résidence principale et des actifs professionnels[3]. Les demandes d'actifs (hors assurance décès et RCV) ont également été analysées à partir de modèles Tobit qui estiment simultanément les effets des variables sur la détention et le montant détenu : les résultats obtenus vont qualitativement dans le même sens que ceux des modèles dichotomiques, les effets étant même souvent plus significatifs.

Les effets estimés concordent de près avec les prédictions du tableau 2. Les "cigales prudentes" possèdent ainsi moins d'actions, de Sicav-Fcp et de valeurs mobilières que les autres catégories – elles sont, au mieux, deux fois moins souvent actionnaires !

L'épargne-logement concerne nettement moins les "têtes brûlées" et les "cigales prudentes". Il en va de même pour la détention globale de produits d'assurance vie et de retraite (les "cigales prudentes" en possèdent 13 % de moins que le "marais"). En décomposant, on constate que l'écart s'explique d'abord par la moindre diffusion des contrats d'assurance stricto sensu (décès, vie ou mixte) dans les deux catégories citées : celle de l'assurance décès concerne 3,4 % des "cigales prudentes" contre 9,4 % des "bons pères de famille". Par contre, si les "têtes brûlées" sont très réfractaires aux PER-PEP (6,8 %), les "cigales prudentes" ont bien, comme prévu, une probabilité de détention nettement supérieure à la moyenne (15,9 % contre 12,5 %) – c'est le seul actif (réel ou financier) pour lequel il en est ainsi. Enfin, on observe que les retraites complémentaires volontaires (RCV) intéressent surtout les

---

[1] Les variables explicatives dans les régressions de patrimoine comprennent l'âge, le niveau social et le diplôme de la *personne de référence* ; le revenu d'activité, la situation matrimoniale, le nombre d'enfants, les transferts intergénérationnels reçus, l'existence de contrainte de liquidité et le lieu de résidence du *ménage*.

[2] Variables explicatives des modèles Probit : patrimoine (financier ou global), revenu lié à l'activité, âge, diplôme, situation matrimoniale, nombre d'enfants, existence de contrainte de liquidité et lieu de résidence ; pour le logement, le patrimoine du ménage n'a pas été retenu (causalité réciproque) ; pour les valeurs mobilières, a été introduite l'information financière héritée des parents.

[3] Retenir la détention du logement peut poser problème dans la mesure où, plus que tout autre actif, il peut être *hérité* (et conservé) – ou acheté grâce à un héritage immobilier.

"entreprenants" ; en revanche, ces derniers n'apparaissent pas davantage détenteurs d'assurance décès que les autres ménages…

S'agissant des actifs réels, les "têtes brûlées" présentent bien le profil atypique prévu : elles sont beaucoup moins fréquemment propriétaires que les autres épargnants (43,4 % contre 52,3 % pour le "marais"), mais bien plus souvent détentrices d'actifs professionnels, à l'égal ou presque des "entreprenants" (4,3 % *vs.* 1,3 % pour le "marais").[1]

6 – CONCLUSIONS

En résumé, l'analyse économétrique des déterminants individuels du montant et de la composition du patrimoine dans la France de 1997 confirme très largement, par l'importance et la multiplicité des effets testés avec succès, la typologie des épargnants obtenue en croisant les deux paramètres de préférence, "attitude" à l'égard du risque et préférence pour le présent.

Les "têtes brûlées" et les "cigales prudentes" détiennent sensiblement moins de patrimoine que les autres catégories d'épargnants. Au niveau de la composition de la richesse, les "cigales prudentes" ont bien un comportement plus prudent et plus imprévoyant (peu d'actifs risqués et moins d'assurances vie) que les autres ménages, mais sont demandeuses, à défaut, de produits d'épargne-assurance ; les "têtes brûlées" ont un horizon court (moins de logement, d'assurance vie ou de produits retraite) mais prennent davantage de risque, au plan financier (valeurs mobilières) comme au plan professionnel. C'est le cas également des "entreprenants", qui voient cependant à plus long terme (la diffusion du logement, des assurances vie et surtout, des retraites complémentaires volontaires est supérieure à la moyenne). Enfin, fidèles à leur image, les "bons pères de famille", plutôt prudents et prévoyants, ont les probabilités de détention qui se rapprochent le plus de celles du répondant moyen : ils s'en différencient surtout par des demandes plus élevées pour les divers produits d'assurance vie et de retraite.

La typologie introduite ouvre sur d'autres applications. On pourra ainsi savoir si la trop faible épargne d'une part significative de la population à la veille de la retraite peut s'expliquer par leurs préférences, et jusqu'à quel point : les "cigales prudentes" et les "têtes brûlées" sont deux fois plus nombreuses chez les "non-épargnants" (patrimoine/revenu permanent < 2), les "bons pères de famille" une fois et demi plus nombreux parmi les "épargnants". Cette typologie provisoire pourrait également être affinée en fonction de l'altruisme : il existe de fait deux à trois fois plus d'altruistes (dernier quartile du score) chez les "bons pères de famille" (30,2 %) et les "entreprenants" que chez les "têtes brûlées" et les "cigales prudentes" (9,9 %).

Références bibliographiques

Arrondel L., Masson A. et D. Verger (2004), "Préférences de l'épargnant et accumulation patrimoniale", (dossier de 5 articles à paraître dans *Economie et Statistique*).

Becker G.S. et Mulligan C.S. (1997), "On the Endogenous Determination of Time Preference", *Quarterly Journal of Economics*, 112 (3), p. 729-758.

Becker G.S. et Murphy K.M. (1988), "A Theory of Rational Addiction", *Journal of Political Economy*, 96 (4), p. 675-700.

[1] Si l'on se restreint au "noyau dur" de chaque catégorie, les effets différentiels changent peu. Les "entreprenants" deviennent nettement plus détenteurs d'actifs professionnels, les têtes brûlées possèdent sensiblement moins de patrimoine.

Caroll Ch. (2001), "A Theory of the Consumption Function, With and Without Liquidity Constraints", *Journal of Economic Perspectives*, 15 (3), p. 23-45.

Castel R. (2003), *L'insécurité sociale*, La République des idées, Seuil, Paris, 96 p.

Deaton A.S. (1992), *Understanding consumption*, Oxford university press, Oxford.

Ewald F. et Kessler D. (2000), "Les noces du risque et de la politique", *Le Débat*, n°109, p. 55-72.

Frederick S., Loewenstein G et O'Donoghue T. (2002), "Time Discounting and Time Preference : a Critical Review", *Journal of Economic Literature*, XL, p. 351-401.

Hurst E. et Lusardi A. (2004), "Liquidity Constraints, Household Wealth, and Entrepreneurship", *Journal of Political Economy*, 112 (2), p. 319-347.

Kahneman D. et Tversky A. (1979), "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk", *Econometrica*, 47, p. 263-291.

Laibson D. (1997), "Hyperbolic Discount Functions, and Time Preference Heterogeneity", *mimeo*, TMR "Saving, Pensions and Portfolio Choice", Tilburg, juillet.

Masson A. (1995), "Préférence temporelle discontinue, cycle et horizon de vie", in *Le modèle et l'enquête*, L.A. Gérard-Varet et J.C. Passeron (eds.), EHESS, Paris, p. 325-400.

Masson A. (2000), "L'actualisation du futur", *Le genre humain*, 35, (n° spécial : *Actualités du contemporain*), p. 197-244.

Modigliani F. (1986), "Life-Cycle, Individual Thrift and the Wealth of Nations", *American Economic Review*, 76 (2), p. 297-313.

Orphanides A. et Zervos D. (1995) "Rational Addiction with Learning and Regret", *Journal of Political Economy*, 103 (4), p. 739-758.

Shorrocks A.F. (1988), "Wealth Holdings and Entrepreneurial Activity", in *Modelling the Accumulation and Distribution of Wealth*, D. Kessler et A. Masson (eds.), Oxford University Press, Oxford, p. 241-258.

Tableau 1: Distribution de la population selon leurs scores d'attitudes à l'égard du risque et de l'avenir (%) : corrélation = 0,34

Aversion au risque ***Préférence temporelle***	*Faible*	*Moyenne*	*Forte*	**Ensemble**
Faible	1,6	13,2	9,1	23,9
Moyenne	10,7	29,8	11,1	51,6
Forte	12,0	10,3	2,2	24,5
Ensemble	24,3	53,3	22,4	100,0

Source: Enquête Patrimoine 1997 INSEE

Note: Les catégories "faibles" correspondent aux premiers quartiles approchés de la distribution des scores d'attitudes vis-à-vis du risque et du temps, "moyennes" aux deuxième et au troisième quartiles approchés, "fortes" au dernier.

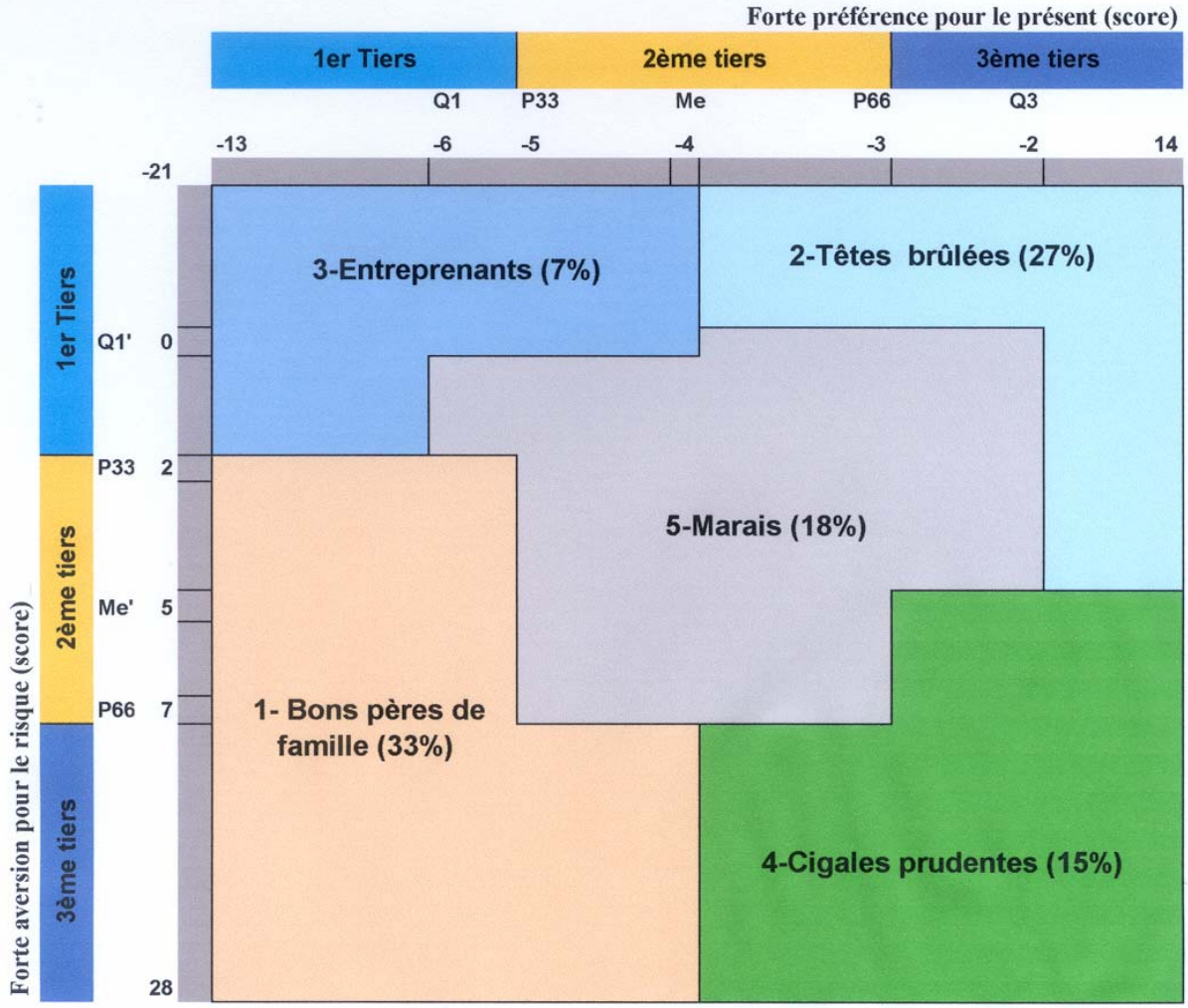
Lecture : 1,6% de la population appartiennent simultanément au premier quartile approché du score d'attitude vis-à-vis du risque et au premier quartile approché du score de préférence temporelle.

Tableau 2 : Prédictions des comportements patrimoniaux selon le type d'épargnant

	Patrimoine global	**Epargne-logement/ Logement**	**Actifs professionnels[1]**	**Actifs financiers risqués (actions, valeurs mobilières)[2]**	**Rente viagère[2]**	**Assurance décès[2]**	**Per-PEP[2]**	**Produits d'assurance-vie et de retraite[2]**	**Patrimoine financier**
"Bon père de famille"	+	+	–	?	+	(+)	(+)	+	+
"Tête brûlée"	–	–	(+)	(+)	–	–	–	–	–
"Entreprenant"	?	?	+	(+)	?	+	(-)	?	(+)
"Cigale prudente"	(–)	(–)	–	–	–	–	(+)	(–)	?
"Marais"									

Notes: **1. Les effets attendus sont à patrimoine donné**
2. Les effets attendus sont à patrimoine financier donné

Graphique 1 : Distribution des différents types d'épargnant



Source: Enquête Patrimoine 1997 INSEE
Lecture : Les "Bons pères de famille" concernent les ménages qui obtiennent un score d'attitude vis-à-vis du risque supérieur à 2 (premier tiers approché de la distribution : P33') et un score de préférence temporelle inférieur à -5 (premier tiers approché de la distribution : P33) mais aussi parmi ceux appartenent au tiers les plus risquophobes P66' (score supérieur à 7) et ceux dont la préférence temporelle est inférieure à la médiane Me (score inférieur à -4). D'autres découpages font intervenir les quartiles approchés (notés Q1, Q1' et Q3).

Tableau 3 : Probabilité d'appartenir aux différents types d'épargnant

Caractéristiques du répondant	**"Bon père de famille"**	**"Tête brûlée"**	**"Entreprenant"**	**"Cigale prudente"**	**"Marais"**
Age					
30 ans	0,165	0,423	0,078	0,126	0,207
65 ans	0,582	0,113	0,035	0,158	0,112
Catégorie sociale					
Agriculteur, ouvrier ou employé	0,356	0,222	0,043	0,182	0,197
Indépendant	0,294	0,333	0,096	0,127	0,149
Cadre ou profession intermédiaire	0,285	0,333	0,091	0,128	0,162
Sexe					
Homme	0,296	0,326	0,084	0,139	0,155
Femme	0,348	0,226	0,048	0,176	0,202
Niveau de diplôme					
<Baccalauréat	0,280	0,282	0,057	0,204	0,177
Baccalauréat	0,445	0,263	0,060	0,099	0,133
>Baccalauréat	0,350	0,243	0,075	0,120	0,211
Situation familiale					
En couple	0,365	0,246	0,061	0,139	0,189
Seul	0,264	0,314	0,066	0,194	0,163
Nombre d'enfants					
Pas d'enfant	0,284	0,322	0,053	0,141	0,200
3 enfants	0,357	0,236	0,071	0,172	0,165
Secteur d'activité					
Privé	0,295	0,286	0,076	0,162	0,182
Fonction publique	0,413	0,230	0,038	0,148	0,171
Probabilité moyenne	0,326	0,272	0,063	0,159	0,181
Répartition de la population	0,331	0,279	0,065	0,156	0,168

Source: Enquête Patrimoine 1997
INSEE
Note: Les effets des caractéristiques individuelles sur le type d'épargnant sont estimés toutes choses égales par ailleurs à partir d'un modèle logit multinomial (MNL). Les variables âge, revenu d'activité et nombre d'enfant étaient introduites en continu. Parmi les variables explicatives, seul le revenu d'activité du ménage n'apparaissait pas comme une variable significative.
Lecture : Un ménage dont la personne de référence est âgé de 30 ans a une probabilité de 16,5% d'être un " Bon père de famille", 42,3% d'être une "Tête brûlé", 7,8% un "Entreprenant" et de 12,6% d'être une "Cigale prudente".

Types d'épargnant	Patrimoine financier	Patrimoine brut	Patrimoine net
"Bon père de famille"	127**	130*	120
"Tête brûlée"	76**	66***	73***
"Entreprenant"	85	93	94
"Cigale prudente"	76**	69***	68***
"Marais" (Ref.)	103	106	112
Moyenne	100	100	100

Source: Enquête Patrimoine 1997 INSEE

Note: *** : Coefficients significatifs au seuil de 1%
** : Coefficients significatifs au seuil de 5%
* : Coefficients significatifs au seuil de 10%
Les effets du type d'épargnant sont estimés toutes choses égales par ailleurs.

Lecture : Le ménage moyen de l'échantillon possède un patrimoine moyen normé à 100. Les "Têtes brûlées" détiennent 32% de moins de patrimoine financier par rapport aux gens du "Marais" qui constituent la catégorie de référence. Cette différence est statisquement significative pour un risque d'erreur de 1%.

Tableau 5 : Probabilité de détention des différents actifs selon le type d'épargnant (%)

Typologie	Actions	Actions, Sicav-Fcp	Valeurs Mobilières	Décès	Vie ou mixte	Retraite (R. c. v.)	PER-PEP	Assurances vie ou produits retraite	Epargne Logement	Logement principal	Actifs Professionnels (exploités ou non)
"Bon père de famille"	12,8	18,4	21,8	9,4	35,2	3,8	16,3	58,3	47,0	50,7	2,3
"Tête brûlée"	13,8	18,9	25,7	5,2*	29,9*	3,2	6,8**	50,6**	36,0***	43,4*	4,3**
"Entreprenant"	14,0	17,3	23,4	6,0	28,3	7,1**	11,6	57,9	48,8	54,7	4,5**
"Cigale prudente"	6,5**	10,0**	14,5**	3,4**	24,1**	2,2	15,9	46,8**	34,8***	48,8	1,5
"Marais" (Ref.)	14,9	18,9	22,0	9,0	37,5	2,6	14,9	59,6	51,2	52,3	1,3
Probabilités moyennes	**12,3**	**17,0**	**21,7**	**6,9**	**31,8**	**3,3**	**12,5**	**54,6**	**42,9**	**50,9**	**2,5**
Pourcentage de détenteurs	**18,5**	**23,0**	**26,2**	**10,0**	**33,8**	**9,4**	**15,6**	**50,2**	**47,4**	**49,8**	**11,1**

Source: Enquête Patrimoine 1997 INSEE

Notes: - Les probabilités de détention sont mesurées toutes choses égales par ailleurs, notamment à montant de patrimoine financier donné pour las actifs financiers et à patrimoine global net donné pour les actifs professionnels.

- Les effets qualitatifs sont du même ordre si l'on estime les demandes d'actifs à partir de modèles Tobit.

*** : Coefficients significatifs au seuil de 1%
** : Coefficients significatifs au seuil de 5%
* : Coefficients significatifs au seuil de 10%

Lecture : Le ménage moyen de l'échantillon a une probabilité de 12,3% de détenir des actions. Les "Cigales prudentes" ont une probabilité de détenir des actions de 6,5%, soit 8,4 points de moins que les gens du "Marais" qui constituent la catégorie de référence: cette différence est statisquement significative pour un risque d'erreur de 5%.

RISQUE, RATIONALITÉ ET INSTITUTION

UNE ÉTUDE CROISÉE DES ANALYSES MICROÉCONOMIQUES DE KEYNES ET SIMON

Nicolas POSTEL

CLERSÉ (UMR 8019), Université de Lille 1

Risque, Rationalité et Institution

Une étude croisée des analyses microéconomiques de Keynes et Simon

Nicolas Postel[*]

Il y a dans toute prise de décision un risque qui tient au fait que l'action économique se déploie dans un environnement humain dans lequel, on le sait au moins depuis la philosophie Grecque, règne la « contingence ». L'action économique se déploie en effet dans le cadre d'une pluralité d'actions et d'acteurs qui interagissent, tant et si bien que les conséquences de notre acte dépendent essentiellement de la manière dont les autres acteurs réagiront à cet acte. Si l'on s'accorde sur le fait que chacune de ces réactions (qui s'insèrent dans l'action mis en œuvre par chacun des acteurs, actions que l'on ne connaît pas lorsque l'on décide d'agir) est en elle-même imprévisible, on admettra aussi qu'*a priori* l'ensemble de ces réactions l'est davantage. Autrement dit lorsque l'on agit, c'est-à-dire lorsque les actes que l'on entreprend se déploient dans la pluralité humaine, on ne peut pas connaître les conséquences de nos actes. C'est une mauvaise nouvelle pour les chercheurs dont l'objectif est de fonder une science générale des comportements humains qui suppose cette prévisibilité, mais pour tous les autres il est plutôt rassurant que l'on redécouvre que « *Agir signifie au sens le plus général prendre une initiative, entreprendre, mettre en mouvement. (…) Il est dans la nature du commencement que débute quelque chose de neuf auquel on ne pouvait s'attendre.* » (Arendt, 1961, p.234). Ce saisir de la question du risque ou de l'incertitude en économie c'est donc d'une certaine manière retrouver ce problème générale de l'action humaine.

Dans cette contribution, on étudiera la position d'économistes qui, face à ce constat, admettent l'existence, en économie d'une incertitude non calculable qui limite toute possibilité de prévision. On peut les ranger dans le camp des théoriciens de l'incertitude radicale, même si l'adjectif radical dramatise inutilement une situation inhérente à la condition humaine qui n'est en rien « extrême ou exceptionnelle ». Ces économistes s'opposent aux théoriciens qui mobilisent la notion de risque comme « incertitude calculable » c'est-à-dire qui supposent que chacun de nos actes économiques peuvent être pondérés de l'occurrence de réalisation des hypothèses définissant l'état du monde sur lequel ils s'appuient.

Parmi ces théoriciens on étudiera les thèses de deux d'entre eux, Keynes et Simon, qui ont l'ambition de proposer une théorie générale du comportement économique dans l'incertain. Ces théoriciens affirment, et nous les suivons sur ce point, que la contingence est la règle et non l'exception pour le décideur économique. Il leur paraît donc indispensable de construire une représentation générale de l'action économique qui se déroule dans un environnement contingent pour asseoir une science économique *« empiriquement fondée »* (Simon, 1997). Cette théorie générale n'exclut bien sur pas que certaines décisions puisent être prise dans un cadre simplifié ou seul le risque, voire la certitude, demeure. Mais ils récusent tout à fait qu'une théorie puisse se déployer en prenant ces situations « exceptionnelles » comme étant la règle. En cela ils s'opposent aux théoriciens de la « maximisation de l'utilité espérée », héritiers de Ramsey, auquel s'opposa fermement Keynes [1931], et Savage, auquel s'oppose fermement Simon [1983, p.12-17].

En théoriciens conséquents Keynes et Simon cherchent donc à définir la rationalité du comportement économique des individus en présence d'incertitude. Ils ne disposent pas d'une

[*] *Maître de conférences en Sciences économiquesFaculté des sciences économiques et sociales, 59655 Villeneuve d'Ascq Cedex, tél. : 03-20-43-45-94, E-mail :* postel@ifresi.univ-lille1.fr

définition de la rationalité qui serait forgé pour un contexte (non humain) de certitude avant d'être appliqué au contexte (humain) contingent. Cette démarche qui leur est, à près de cinquante année de distance, commune, est souvent associée à l'expression « rationalité limitée », expression fautive en ce qu'elle prend encore comme « étalon » de la rationalité le principe de la maximisation qui ne fonctionne que dans les situations « exceptionnelles » où n'existe pas d'incertitude.

Nous chercherons donc à montrer en quoi Keynes et Simon proposent à peu près la même théorie du comportement individuel. Si le lecteur nous suit, il arrêtera peut-être de penser que la théorie Keynésienne n'a pas de fondements microéconomiques, ou que la théorie de Simon ne peut pas avoir de conséquences dans l'analyse des questions macroéconomiques. Démontrer la parenté des analyses de Keynes et Simon nous semble donc un travail nécessaire et utile (et pourtant, à notre connaissance, jamais vraiment tenté).

Sur cette base nous montrerons que pour ces deux théoriciens, la nature contingente de l'environnement économique « appelle des institutions » qui sont coextensives de la rationalité individuelle.

Enfin nous montrerons que pour ces deux auteurs le concept de rationalité ouvre sur celui de qualités individuelles, et que les différences de compétences entre les individus légitiment selon eux une inégalité dans la direction et la conception des institutions, selon une optique platonicienne (pour Keynes) et hobbesienne (pour Simon). En définitive donc la contingence et la forme de rationalité qui en découle légitime, pour ces auteurs, une certaine forme de coercition. C'est ce lien qu'il nous semble aujourd'hui urgent de questionner.

I- Rationalité

« *Seule la peur de commettre un énorme anachronisme me retient d'affirmer que Keynes est le véritable instigateur de l'économie de la rationalité limité* » (Simon, 1997, p.16).

Keynes expose ses conceptions en matière de rationalité individuelle dans le *Treatise on Probability* qui est publié en 1920. Cet ouvrage sur les probabilités est plus largement l'occasion pour Keynes d'exposer ce qu'il pense du raisonnement rationnel en général. Il est frappant de constater à quel point les thèses que Simon développe de manière indépendante une quarantaine d'année après Keynes sont extrêmement proches.

11- L'approche de Keynes

Le *Treatise on Probability* est un ouvrage philosophique qui vise à donner un fondement logique au jugement de probabilité, même et surtout lorsqu'il ne prend pas la forme d'un calcul. Le projet de Keynes s'inscrit en cela dans le mouvement des tentatives menées à Cambridge, notamment par Russel, pour donner un fondement logique aux mathématiques[1]. De ce fait, comme le souligne O'Donnel (1989, p.31) le livre de Keynes « *aurait tout aussi bien pu être titré Traité sur la Logique ou Traité sur la Raison plutôt que de recevoir le titre trompeur de Traité sur les Probabilité* ». Keynes désigne en effet par probabilité toute la connaissance que l'on n'obtient pas directement mais indirectement, c'est-à-dire par raisonnement logique : « *Il y a une partie de notre connaissance que nous obtenons directement, et une autre partie que nous approchons par le raisonnement. La théorie des probabilités concerne cette forme de connaissance que nous obtenons par le raisonnement*. » (Keynes, 1921, p.3). Dans cette optique, son *Treatise* vise à définir les critères inductifs et déductifs permettant de qualifier de "rationnelle" une décision fondée sur des connaissances partielles. Il expose

[1] Keynes dans sa préface, place son *Treatise* sous la double influence de Moore et Russel.

donc une véritable “théorie générale” du comportement rationnel, plutôt qu’une stricte théorie des probabilités

Pour Keynes, le jugement de probabilité est de nature pratique : il repose sur la capacité des individus à percevoir, dans la réalité qui les entoure, les relations logiques qui unissent les événements. Il dépend donc des connaissances concrètes de l’acteur autant que de ses capacités déductives. C’est la raison pour laquelle les probabilités ne peuvent que rarement prendre une forme mathématique. Or, la prise de décision rationnelle s’appuie nécessairement sur un jugement de probabilité. La rationalité n’est donc pas purement calculatoire. Elle dépend des facultés pratiques de l’acteur et de sa capacité à avoir l’intuition des enchaînements logiques qui peuvent unir les éléments dont il a connaissance. *Non calculatoire, pratique, intuitive* : ces trois grands aspects de la logique keynésienne définissent une forme de rationalité distincte de la rationalité standard.

La rationalité individuelle selon Keynes est non calculatoire, contrairement à ce que suppose la principe de la maximisation de l’utilité espérée que Keynes rejette absolument. Cette impossibilité de donner une représentation calculatoire du mode de raisonnement individuel est une conséquence de l’impossibilité de disposer d’une approche calculable de l’avenir (c'est-à-dire des « probabilités »). Selon Keynes, en effet, les deux grandes approches calculables de Laplace (approche mathématique) et Venn (approche fréquentiste) sont toutes deux partielles.

Keynes reproche à Laplace de faire primer le caractère mathématique de la prise de décision rationnelle sur son aspect pratique. Il récuse en particulier l’axiome d’équiprobabilité des différentes occurrences possibles, qui est la base de l’analyse laplacienne du jugement de probabilité : “n” événements doivent être dits "équiprobables" lorsqu’il n’existe aucune information permettant de distinguer leur occurrence, une probabilité de (1/n) leur est alors affectée. Selon Keynes ce principe est inapplicable en pratique, car on compare rarement des hypothèses parfaitement alternatives dont la somme représenterait un «ensemble complet des états du monde possible ». Pour pouvoir ramener une situation complexe d’interaction à un cas aussi simple que celui que représente par exemple le «tirage d’une boule parmi un lot » il faut nécessairement simplifier le réel et l’expurger de toute une série d’informations pourtant utiles pour se faire une idée juste de l’avenir. Le raisonnement mathématique s’obtient ici contre les connaissances empiriques.

Par cette critique, Keynes rejoint l’analyse fréquentiste de Ellis et Venn. Pour l’école fréquentiste, la seule vérité est en effet d’ordre empirique et naturel. La vérité ne peut donc être approchée que par une connaissance empirique de type statistique. Dans cette optique, l’incertitude n’est pas levée par l’utilisation de lois mathématiques abstraites, mais par la mesure des fréquences de l’occurrence réelle d’une classe d’événements. L’intérêt de la position fréquentiste est évident. L’utilisation de données passées permet de calculer les probabilités sans négliger leur fondement empirique. Mais les raisons pour lesquelles la théorie fréquentiste ne peut constituer une théorie des probabilités sont, elles aussi, évidentes : rien de ce que l’on sait du passé ne nous permet de prédire l’avenir à coup sûr. Si l’observation du passé nous permettait à elle seule de connaître parfaitement l’avenir, il n’y aurait plus de problème de probabilité. L’approche fréquentiste repose donc sur une négation du problème de l’incertitude, elle nie purement et simplement le fait que le futur réserve de la nouveauté.

Keynes développe donc une théorie non calculatoire de la rationalité fondé sur le principe de la relation de probabilité. Dans une optique très proche des théoriciens du cercle de Vienne, Keynes suppose en effet que la rationalité procède d’un jugement de validité sur la relation qui unit un ensemble de prémisses connus avec certitude avec un ensemble de conséquences de ces prémisses qui sont seulement probables. Ainsi on juge de la possibilité de la pluie à partir de notre observation des nuages effectivement présents, et notre caractère raisonnable tient à notre capacité à bien juger de la relation logique qui unit la présence de ces nuages à la possibilité de la pluie[1]. Ce jugement est bien sûr fondamentalement incertain : (1) l’ensemble d’informations n’est jamais exhaustif, (2) l’existence

[1] Formellement la théorie keynésienne prend la forme suivante : « Supposons que nos prémisses représentent un ensemble de propositions "h", et que nos conclusions constituent un autre ensemble de propositions "a", alors, si notre connaissance de "h" justifie une croyance rationnelle en "a" de degré α, nous disons qu'il existe une relation de probabilité de degré "α" entre "a" et "h". Cela s'écrit : $a/h=\alpha$. » (Keynes, 1921, p.4).

d'une relation logique entre données présentes et événement futur peut n'avoir pas été perçue par l'acteur, (3) le savoir présent peut perdre de sa pertinence dans le monde futur.

Comment dans ces conditions le jugement de probabilité peut-il être dit rationnel ? D'abord, parce que l'individu est capable de mobiliser les informations pertinentes et de jauger la validité de cet ensemble d'information[1], ensuite parce que l'individu est capable d'inférer de cet ensemble des relations logiques avec les conséquences prévisibles. La rationalité keynésienne a donc un fort ancrage « pratique » : elle fait procéder la rationalité d'une capacité à constituer un ensemble d'information pertinent, à évaluer le degré de validité de cet ensemble et à fonder son comportement sur ce double jugement empirique (sur ce que l'on connaît et sur la validité de ce que l'on sait relativement à ce que l'on ne connaît pas). Mais la rationalité keynésienne est aussi « intuitive ». C'est là sans doute son aspect le plus déroutant pour un économiste habitué à disposer d'un concept de rationalité parfaitement objectif et séparable de l'individu. La rationalité, au sens néoclassique, ne dépend jamais de l'acteur qui juge. Ce n'est pas le cas pour Keynes pour qui la rationalité dépend d'une délibération de l'acteur qui cherche à lire dans le présent les signes annonciateurs de l'avenir. Or cette délibération est doublement subjective. En premier lieu la constitution d'un ensemble d'information pertinent est lié à l'expérience de chacun, à sa connaissance du terrain : « *une partie de la connaissance est de manière évidente relative à l'expérience individuelle. Nous ne pouvons pas parler de connaissance dans l'absolu—mais seulement de connaissance d'une personne particulière* » [Keynes, 1921, p.18]. Mais Keynes va plus loin et suggère que la perception des relations logiques entre ce que l'on sait et ce que l'on cherche à prévoir est elle aussi subjective : « *Nous devons admettre, je pense, qu'elle* [la connaissance des axiomes logiques] *est également relative à la constitution de l'esprit humain, et que la constitution de l'esprit humain peut différer d'un homme à un autre de plusieurs degrés. Il est évidemment possible que certains aient un plus grand pouvoir d'intuition logique que d'autres* » [Keynes, 1921, p.18]. Ainsi les acteurs ont une capacité plus ou moins grande à disséquer le réel et à en inférer des relations d'implications logiques leur permettant d'agir raisonnablement. Le jugement rationnel procède donc aussi d'une intuition logique propre à chacun et propre à chaque domaine de compétence. Keynes ne parle pas encore des esprits animaux, mais d'une certaine manière nous sommes déjà dans le cœur du sujet : les entrepreneurs, dans une économie capitalistes, sont ceux qui ont justement ce pouvoir d'intuition leur permettant de prendre les bonnes décisions. Cet aspect «intuitif » du jugement de probabilité le rend-il en lui-même subjectif ? En aucun cas affirme Keynes : « *Le fait que nous soyons en définitive dépendant d'une intuition ne doit pas nous amener à penser que nos conclusions ne sont plus, dès lors, fondées en raison, ou encore qu'elles sont aussi subjectives, quant à leur validité, que l'est leur origine*» [Keynes, 1921, p.76]. La logique, la validité empirique des prémisses, l'expérience, sont des éléments évidemment objectifs qui assure à la rationalité une assise indépendante du jugement de l'acteur. Mais cette objectivité est « prise » dans un jugement propre au sujet agissant : si les critères sont objectifs le jugement rationnel est toujours jugement d'un acteur particulier.

12- La rationalité procédurale de Herbert SIMON

Simon, comme Keynes, entre dans le débat sur la rationalité à partir de la question de l'incertitude en en donnant une définition subjective : « *L'incertitude n'existe pas dans le monde extérieur, mais dans l'esprit de l'individu »* (Simon, 1976b, p.437). Cette volonté d'internaliser l'incertitude se traduit par une opposition à la théorie « objective » de la rationalité des néoclassiques : « *Les conditions et les*

[1] Keynes reproche ainsi à la théorie benthamienne : "*Elle ignore ce que je nomme le poids de l'argument, c'est-à-dire la quantité des preuves sur laquelle la probabilité est fondée. "* (Keynes, 1921, p.344). Par ce concept de poids de l'argument Keynes entend souligner que deux probabilités qui auraient la même valeur numérique doivent être distinguées par la « qualité » de leur fondement informationnel. Keynes reprend cette idée dans la distinction célèbre entre un événement "*très improbable*" et un événement "*très incertain*" selon la note célèbre de la *Théorie Générale* (Keynes, 1936, p.164). Être raisonnable s'est ainsi se fonder sur le jugement qui à le plus de poids, par sur celui qui conduit à une plus grande probabilité.

contraintes (…) peuvent être perçues comme des "caractéristiques objectives" de l'environnement externe de l'organisme qui choisit, ou elles peuvent être des "caractéristiques perçues", ou bien encore des caractéristiques de l'organisme lui-même. La ligne qui sépare la première conception des deux autres est marquée par la distinction entre la rationalité "objective", d'un côté, et la rationalité "subjective" ou "limitée" de l'autre. » (Simon, 1964, p.405). Dans le premier cas en effet un comportement est dit rationnel s'il est fondé sur les caractéristiques "objectives" de la situation. Dans le second cas, la rationalité d'un comportement est rapportée au niveau de connaissance de l'individu, elle est donc relative à l'acteur. Cette opposition, précise Simon, joue non seulement sur le *contexte* du choix, mais aussi sur l'*objectif* poursuivit par les acteurs, qui, dans le cadre de la rationalité limitée, est lui aussi objet d'une délibération. Rejetant ainsi le couple rationalité parfaite / Maximisation, Simon propose dans un premier temps l'articulation rationalité limitée/satisficing. Dans le premier cas on juge de la rationalité d'un comportement depuis une norme idéale qui permet de définir un but « objectif » et une manière objective de l'atteindre. C'est une rationalité du tout ou rien : ou l'individu tire « objectivement », c'est-à-dire « *du point de vue d'un individu omniscient* » (Simon, 1978, p.451), le maximum de la situation ou il est non rationnel. Simon oppose à cette conception extérieure et objectivante de la rationalité une conception qui prend en compte la logique interne du comportement marqué par les limites cognitives inhérentes à chaque individu.

Mais cette opposition est imprécise et la théorie du « search » qui préfigure l'économie de l'information, la rendra vite caduque : dés lors que l'on reconnaît que l'information à un coût (parce que le marché connaît des ratés) l'optimum change : il peut être tout à fait rationnel de stopper la recherche d'information si le gain qui en est attendu est moindre que le bénéfice que l'on pourrait en tirer[1].

Pour contrer cette tentative qui semble couper l'herbe sous le pied du principe de la rationalité limitée, Simon accentue sa théorie et lui donne un formulation définitive à travers le concept de « rationalité procédurale » opposée à la rationalité standard qualifiée de « substantielle » : « *Nous ne devons pas seulement nous intéresser à la* ***rationalité "substantielle" –*** *c'est-à-dire au choix, dans une certaine mesure, d'un comportement approprié. Mais aussi à la* ***rationalité procédurale*** *– c'est-à-dire à la procédure effectivement choisie pour sélectionner les actions, compte tenu des capacités et des limites cognitives des êtres humains* » (Simon, 1978, p.452). L'évolution n'est pas que sémantique, en réalité, avec ce nouveau concept Simon tient vraiment une théorie originale de la rationalité qui lui permet de mettre l'accent non plus sur le résultat de la délibération individuelle mais sur la manière dont l'individu construit et légitime ce choix (la procédure qu'il met en œuvre). On est cette fois véritablement dans l'optique keynésienne : le choix rationnel ne tient pas au calcul mais à la délibération qui vise à constituer une ensemble d'information pertinent, à le jauger, puis à en inférer une vision de l'avenir et une décision qui paraît adéquate compte tenu de cette anticipation[2].

On ne sera finalement pas surpris que Simon, en définitive retrouve le concept keynésien d'intuition : « *La théorie intuitionniste est un composant de la théorie behavioriste (de la rationalité procédurale). Elle met l'accent sur le processus de reconnaissance qui sous tend les capacités qu'un individu acquiert en accumulant des expériences et en identifiant les situations dans lesquelles cette expérience passée est pertinente et utile* » (Simon, 1983, p.34,35). Simon cherche en effet à réhabiliter l'idée déjà présente chez Keynes, selon laquelle l'exercice d'une décision rationnelle commence avec l'identification des prémisses valides : « *pas de conclusions sans prémisses* » (Simon, 1983, p.6), laquelle identification nécessite une forme d'intuition permettant d'inférer des relations logiques entre ce que l'on sait et ce que l'on cherche à prévoir.

---

[1] Stigler (1961) est le concepteur de cette théorie qui déplace le problème posé par Simon en terme de rationalité à une analyse en terme de coût/avantage de l'information qui permet de « *maintenir la rationalité dans le champ du calculable* » (Simon, 1978, p.453). Cette théorie a une faille logique : pour connaître le coût et le bénéfice d'une information il faut déjà la connaître (Mongin et Walliser, 1987) mais cela n'a pas entravé son succès.

[2] Ainsi, comme le dirait Keynes : « la rationalité d'une action implique qu'elle dérive logiquement d'un ensemble de prémisses valides » (Simon, 1964, p.406)

Simon suit donc Keynes, non seulement dans le temps, mais également dans l'élaboration d'une théorie non calculatoire de la prise de décision rationnelle dans un environnement incertain.

Pour ces deux auteurs la question du risque ou de l'incertitude ne débouche pas sur un amendement de la rationalité maximisatrice de Bentham ou de Savage. Elle conduit à une autre théorie de la rationalité qui a la particularité de mettre en évidence l'ancrage « pratique » de comportement rationnel qui ne se joue pas dans le calcul mais dans l'observation, la connaissance de la réalité empirique et l'intuition de l'avenir. Ce rapprochement entre deux «grands hétérodoxes » du siècle dernier nous délivre une information fondamentale quand à la prise en compte du risque, ou de l'incertitude en économie : sa prise en compte met en évidence non plus le calcul mais l'interprétation cognitive de la situation dans le comportement rationnel. C'est là un changement d'optique qui va amener ces deux auteurs à montrer qu'une des conditions et des effets d'un comportement rationnel dans un environnement contingent est la présence de règles et d'institutions. Des règles et des institutions qui deviennent des éléments non séparables du comportement rationnel.

II- Institution

La reconnaissance du caractère contingent de l'environnement économique et la représentation différente de la prise de décision rationnelle que cette contingence implique, ouvre immédiatement les analyses de Keynes et de Simon au concept d'institution.

21- Keynes et la notion de convention

Keynes, lorsqu'il écrit le *Treatise*, a une vision exclusivement « individuelle » de la prise de décision. Il avoue ainsi dans un essai autobiographique en 1938 : « *Nous n'étions pas conscient que la civilisation est une fine et fragile enveloppe (crust) qui n'existe que grâce à la personnalité et la volonté d'un tout petit nombre de personnes et qui ne se maintient que par le truchement de règles et conventions habilement inculquées et astucieusement préservées* » (Keynes, 1938, p. 447). Keynes à cette période ne s'intéresse pas encore à l'économie, il ne prête donc pas d'attention particulière à la question de la coordination des actions, ou encore à celle de la correspondance entre rationalité individuelle et rationalité collective[1]. Or, selon le jeune Keynes, et son groupe des « apôtres », la vérité s'atteint par l'introspection individuelle[2]. C'est même cette introspection et cette recherche individuelle du vrai qui libère l'individu de la pesante nécessité de suivre la coutume, les règles morales, les conventions en vigueur[3].

---

[1] « *Nous existions dans l'univers des "Dialogues" de Platon, nous n'étions pas encore parvenu jusqu'à la République. (…) L'action sociale avait été rejetée hors de notre univers, et pas seulement l'action sociale, mais l'univers de l'action en général, le pouvoir, la politique, le succès, la richesse, l'ambition. Les motifs économiques et le critère d'économicité étaient encore moins importants dans notre philosophie que dans celle de Saint François d'Assise* » (Keynes, 1938, p.445).

[2] « *Comment savions-nous qu'un avis était le bon ? C'était une affaire d'introspection directe, d'intuition non analysable à propos de laquelle il était inutile et impossible de se justifier.* » (Keynes, 1938, p.438).

[3] « *Nous étions parmi les premiers à nous échapper de la tradition benthamienne,(…) mais nous étions aussi les derniers des "Utopistes" du dix-neuvième siècle, (…) qui croyaient en un progrès moral continu grâce auquel la race humaine consistait en des individus fiables, rationnels, décents, guidés par la vérité et l'objectivité, qui pouvaient sans risque être libérés des restrictions extérieures comme les conventions ou la tradition.* » (Keynes, 1938, p.447).

Mais cette vision idéaliste, Keynes est bien obligée de l'abandonner lorsqu'il s'attache à comprendre le fonctionnement, ou le dysfonctionnement, d'une économie capitaliste. Le fait premier en économie est la nécessité de coordonner son action à celle des autres, et ceci dans le long terme et dans le cadre d'un environnement contingent. La nécessité de se coordonner pose un nouveau problème qui apparaît en particulier dans le fameux *chapitre 12* de la *Théorie Générale* (*L'état de la prévision à long terme*). L'évaluation boursière des actifs est en effet le lieu d'un phénomène qui voit le jugement le moins rationnel, le moins empiriquement fondé s'imposer. La nécessité de se coordonner implique en effet à chacun des acteurs de faire sien le jugement de la foule, indépendamment de sa pertinence. Celui si s'impose en effet selon un mécanisme alliant mimétisme et mécanisme autoréalisateur : si l'opinion moyenne est que le cours d'une action doit monter l'action monte effectivement, et il ne sert à rien, alors, d'avoir, sur la base d'un raisonnement économique justifiée, démontré qu'elle devrait baisser. Pour s'enrichir il ne faut pas avoir raison contre tout le monde, il faut au contraire penser comme la foule, ou plus exactement prévoir ses revirements ce qui est le rôle du spéculateur. C'est donc le jugement moyen qu'il faut découvrir, pas la réalité économique.

Ainsi se forme ce que Keynes qualifie de convention : « *Conscients du peu de valeur de notre propre jugement individuel, nous veillons à l'aligner sur le jugement de tous les autres, sans doute mieux informés. Cela signifie que nous cherchons à nous conformer à l'attitude de la majorité, ou de la moyenne. La psychologie d'une société faite d'individus qui, tous, cherchent mutuellement à s'imiter, nous conduit à ce qu'il convient d'appeler très précisément un jugement de* convention. » (Keynes, 1937, p. 250). Les individus génèrent ainsi, par mimétisme une règle de type conventionnelle qui leur permet de se coordonner. La même analyse vaut pour le taux d'intérêt dont Keynes propose une théorie conventionnelle fondée sur le besoin pour les individus d'apaiser leur angoisse de l'avenir (voir en particulier la présentation la plus accessible : Keynes, 2002). Ces conventions, que les agents génèrent spontanément sont stables et leur permet d'agir.

De cette analyse on peut pour notre propos retenir deux choses : (1) Dans une situation d'action caractérisée par le problème de l'interdépendance, le jugement personnel ne vaut que s'il intègre le jugement des autres ; (2) une telle situation nécessite la présence de règles commune permettant aux individus d'harmoniser leurs anticipations (ce qui sera aussi l'analyse de [Lewis, 1969]).

Ainsi la décision rationnelle en situation d'incertitude doit se fonder sur une bonne appréciation de la situation d'action qui intègre l'avis collectif. Le choix rationnel d'un individu n'est donc pas indépendant du choix de la communauté dans laquelle il s'insère. L'ancrage pratique de la rationalité keynésienne met en lumière que l'on choisit à l'intérieur de règles communes qui fondent ainsi notre capacité à agir rationnellement. C'est un premier argument pour le rôle des institutions : elles permettent la coordination en représentant une base commune d'évaluation de la situation d'action.

22- Simon et l'organisation

Chez Keynes la découverte du rôle des règles est postérieure à sa réflexion sur le choix rationnel en incertain. Simon parcourt le chemin inverse et c'est depuis l'étude de l'administration et des organisations (avec James March) qu'il fonde sa propre théorie de la rationalité individuelle[1]. En effet le concept de rationalité procédurale est la condition *sine qua non* de la compréhension du phénomène institutionnel : « *L'individu est intentionnellement rationnel, mais seulement de façon limitée. C'est seulement sur la base de cette limite qu'il existe une place pour une théorie de l'organisation et de l'administration.* » (Simon, 1957, p.xxiv).

Simon, souligne plus encore que Keynes le rôle prégnant des dispositifs collectifs qui modèlent littéralement la personnalité des individus : « *En déterminant largement les structures mentales de leurs membres, ces institutions fixent les conditions qui assurent la docilité et par conséquent la*

[1] March et Simon [1945, 1958]

rationalité dans la société humaine » (Simon, 1945, p.91). Pour Simon les organisations productives et les administrations ne sont donc pas de simples palliatifs aux marchés, elles sont les vecteurs de la rationalité dans les affaires humaines. Les règles collectives ne servent pas seulement de clef d'harmonisation des anticipations, elles ont un contenu qui permet aux acteurs d'être rationnels. L'individu tire sa rationalité des institutions auxquelles il participe.

L'organisation collective est perçue comme étant l'outil d'un processus de rationalisation continue de la société. Une société qui progresse vers une maîtrise plus importante de la « complexité » sur la base d'une véritable ingénierie sociale que Simon revendique et affirme (en particulier dans son ouvrage : « *The Sciences of Artificial* » [Simon, 1969 ; traduction française : Simon, 1974]). Pour Simon le concept de rationalité procédurale permet justement de prendre en compte ce progrès continue des institutions humaines vers une plus grande maîtrise du réel : «*Les tentatives visant à prédire, et prescrire, les comportements économiques individuels sur la base d'une déduction menée à partir d'une petite série de prémisses inaltérables ne peut qu'échouer, et a effectivement échoué. (…) La théorie procédurale de la rationalité est compatible avec un monde dans lequel les êtres humains continuent de penser et d'inventer, ce n'est pas le cas d'une théorie substantielle de la rationalité.* » (Simon, 1976b, p.441).

Simon milite dés lors pour que les économistes se dotent d'une véritable théorie du fonctionnement des organisations, de leur architecture, de leur conception, car ce sont ces organisations qui sont en définitive au fondement de la « richesse des nations » bien davantage que le processus marchand. La connaissance est d'abord sociale et intégrée dans les institutions : « *[une] caractéristique saillante de la condition humaine est que nous sommes très dépendants de ceux qui nous entourent. La plus grande partie de ce que nous savons, la plupart de nos savoir-faire, nous l'acquérons grâce à l'environnement social. Si nos capacités computationnelles étaient illimitées, nous n'aurions pas besoin des autres. Plus la complexité du monde réel dépasse nos capacités à connaître et calculer, plus la docilité a de l'importance, car elle nous permet de bénéficier des connaissances collectives et des compétences de notre société.* » (Simon, 1997, p.40-41). Le savoir collectif se dépose dans ces organisations qui permettent aux individus de disposer de ressources cognitives plus large que ce que leur délivrerait leur propre expérience. L'organisation collective est ainsi pour Simon le complément exact des manques de la rationalité individuelle. Le concept de rationalité procédurale est finalement avant tout un outil permettant de comprendre l'importance cruciale des organisations et la nécessité dans laquelle l'individu se trouve, d'activer des routines, de s'appuyer sur des conventions commune, de suivre des règles collectives.

Ainsi, pour Simon comme pour Keynes, la prise en compte de l'incertitude dans la représentation de la délibération rationnelle conduit à mettre en lumière le rôle crucial des institutions collectives. Ces institutions naissent du désarroi des acteurs devant l'impossibilité d'une prise de décision « certaine ». Chez Keynes, elles harmonisent le comportement des agents en réduisant la pluralité des interprétations et des actions propre à un environnement humain. Pour Simon elles comblent les lacunes des agents, permettent une accumulation de savoir et une rationalisation de la société. Chez l'un comme chez l'autre les institutions « aident » les individus…et cette relation de dépendance est au fondement d'une mise en évidence de la nécessité d'une certaine forme de coercition.

III- Coercition (?)

Le troisième stade de notre lecture croisée des approches keynésienne et simonienne de la rationalité dans un environnement contingent porte sur la question de la coercition. Le choix du terme est volontairement fort afin de faire apparaître une dernière communauté d'esprit entre ces deux auteurs : sous des formes différentes, l'un et l'autre établissent une certaine inégalités entre acteur en matière de « rationalité » et fondent sur ces différences une théorie qui légitime la relation d'autorité coercitive.

31- Keynes : l'autorité de l'Etat

Deux « personnages » jouent un rôle crucial dans l'économie capitaliste : l'homme d'Etat et l'entrepreneur.

L'entrepreneur est souvent considéré comme étant moqué par Keynes lorsqu'il s'emploie à évoquer son « esprit sanguin » ou encore les fameux « esprits animaux ». C'est là un contre sens : selon Keynes l'entrepreneur est bien maître en son domaine, celui de l'investissement. Il est la force dynamique du système parce qu'il possède « l'intuition » nécessaire à une prise de décision sensée dans un environnement contingent. Il ne calcule pas, il n'est pas rationnel au sens « klassique » mais fort heureusement : car c'est son action dynamique qui permet au capitalisme d'avancer malgré tout[1].

Mais l'entrepreneur est « bridé » dans son dynamisme. Les conventions financières, qui déterminent le prix des actions et le taux d'intérêt jouent contre lui, surtout lors des crises. Keynes souligne ainsi : « *Il n'est nullement surprenant qu'ainsi déterminé, le volume de l'investissement soit amené à fluctuer fortement de temps en temps. Il dépend en effet de deux types de jugements sur l'avenir qui s'expriment respectivement à travers la propension à thésauriser et l'estimation des rendements futurs des biens capitaux, deux jugements dont les fondements ne sont ni pertinents, ni solides. De plus, il n'y a aucune raison de supposer que les fluctuations d'un des deux déterminants tendent à compenser les fluctuations de l'autre. Quand les avis sur les rendements à venir deviennent plus pessimistes, rien ne permet de penser que la propension à thésauriser devrait s'affaiblir. En vérité, des conditions défavorables à l'un des deux facteurs sont également, en règle générale, défavorables à l'autre »(Keynes, 1937, p.254)* . La fragilité de ces conventions financières, qui se situent à un niveau sous optimal lors des crises, tient à la fragilité de leurs fondements empiriques. Keynes indique ainsi : « *Les jugements manquent en effet de racines profondes qui leur permettraient de résister solidement »* (Keynes, 1936, p.168).

Cette fragilité, qui plus est, n'entame pas la stabilité de la convention une fois qu'elle est fixée : « *N'importe quel niveau du taux d'intérêt dont on est suffisamment convaincu qu'il durera, durera effectivement.* » (Keynes, 1936, p.214) souligne ainsi Keynes, et concernant le prix des actions : « *Cette convention consiste essentiellement – encore bien sûr qu'elle ne joue pas toujours sous une forme aussi simple – dans l'hypothèse que l'état actuel des affaires continuera indéfiniment à moins que l'on ait des raisons définies d'attendre un changement*" (Keynes, 1936, p.167). Keynes souligne donc à la fois et de manière non contradictoire que les conventions financières (prix des actions et taux d'intérêt) sont stables mais évoluent brutalement lors des crises, sans que rien ne vienne corriger cette évolution[2]. Lors des crises, sous l'effet de la peur des épargnants, le taux d'intérêt monte et le prix des actions chute, rendant difficile le financement de tout projet d'investissement (contrairement à ce que pensait Say). Ces conventions grippent le système, et empêchent le plein emploi de se réaliser.

Il en va ainsi parce que ces conventions sont élaborées de manière aveugle par des individus qui ignorent les fondamentaux économiques : « *une évaluation conventionnelle, fruit de la psychologie d'un grand nombre d'individus* ***ignorants*** *est exposée à subir des variations violentes à la suite des revirements soudains que suscitent dans l'opinion certains facteurs dont l'influence sur le rendement escompté est en réalité assez petite. »* (Keynes, 1936, p.168)

La nécessité de se coordonner se retourne contre l'exercice d'un jugement rationnel tel que Keynes le conçoit. La mécanique du jugement conventionnel sape les bases d'un jugement authentiquement

---

[1] "*Autrefois l'investissement dépendait d'un recrutement suffisant d'individus de tempérament sanguin et d'esprit constructif qui s'embarquaient dans les affaires sans chercher réellement à s'appuyer sur un calcul précis de profit escompté. (…) Si la nature humaine n'avait pas le goût du risque, les seuls investissement suscités par un calcul froidement établi ne prendraient sans doute pas une grande extension*" (Keynes, 1936, p.165,166).

[2] Cette séquence présentée rapidement ici est plus développée dans [Postel, 2005] Pour une présentation générale et brillante des analyses de Keynes : [Van de Velde, 2005].

rationnel. Il est nécessaire qu'il y ait des repères communs pour agir, mais les repères qui émergents spontanément ne sont pas nécessairement les bons.

Keynes considère donc qu'un acteur doit s'élever au dessus de ces conventions pour faire triompher la raison. Le seul qui en est la possibilité est l'homme d'Etat et son action est éclairée par les conseils instruits du savant[1]. Les études consacrées aux conceptions philosophiques de Keynes dessinent ainsi un Keynes guidée par une "*philosophie politique antérieure aux Lumières*" (Fitzgibbons, 1991, p.132) : platonicien en ce qui concerne la connaissance [O'Donnel, 1989 ; Fitzgibbons, 1988] et inspirée par Burke pour ce qui est de la pratique politique [Helburn, 1991 ; Carabelli, 1989] . Keynes croit à la « vision » du savant et à la nécessité de laisser l'élite gouverner. Il ne croit pas à la solution constructiviste de Hobbes. Suzanne Helburn [1991] souligne ainsi que Keynes accepte "*la logique de la théorie politique de Burke– une doctrine éthique de l'action et une vue élitiste concernant la pratique du pouvoir*" (*ibid*, p.31). En accord avec cette interprétation, O'Donnel (1989, p.66 et chap.13) souligne l'*élitisme* de Keynes, tandis que Fitzgibbons (1988, p.171-173) le décrit comme ayant une confiance modérée en la démocratie dont l'efficacité est conditionnée à un "*gouvernement des élites*".

En quelque sorte donc, le triomphe de la raison selon Keynes, passe par une organisation politique qui guide les individus, leur imprime une certaine vision du monde, leur impose certaines règles d'évaluation financière (taux d'intérêt fixé par l'Etat et recours limité au financement boursier), les contraint finalement à « bien » agir. Ce rôle prégnant de l'homme d'Etat, contre la liberté individuelle, se fait au nom du bien fondé des connaissances et des informations que lui apporte le savant. Le savant, rationnel plus que quiconque, est le véritable guide de la société dans cette représentation keynésienne d'un système de politique économique idéal.

32- Simon : la docilité comme vertu

Si pour Keynes c'est en définitive le savant, par l'intermédiaire de l'homme d'Etat qui guide les acteurs de manière à les faire agir rationnellement, pour Simon ce rôle est dévolu aux organisations de type hiérarchiques. Simon accentue ainsi le caractère englobant de l'organisation qui construit littéralement l'agent rationnel. Le concept clef pour saisir l'approche simonienne de la coercition est celui de docilité (*docility*) : « *Nous sommes très réceptifs à l'influence sociale et à la persuasion, je qualifie cette réceptivité par le terme de "docilité". J'utilise donc le terme docilité dans le sens de capacité à apprendre et à s'éduquer, pas dans l'autre sens possible désignant la "passivité" ou la "douceur". (…) Il y a une étroite connexion entre la rationalité limitée et la docilité.* » (Simon, 1997, p.40-41).

Le recours au concept de docilité pour désigner un processus d'apprentissage est assez remarquable au sens où il souligne à quel point la perspective simonienne d'un progrès continu de la société par le truchement des organisations passe par l'écrasement de l'acteur. Car Simon traite de ce concept dans le cadre d'une analyse des organisations en générales, et des organisations productives, c'est-à-dire des entreprises capitalistes, en particulier. C'est dans le cadre de la relation d'autorité entre le salarié et sa direction, relation qu'il a lui-même formalisée (Simon, 1951]), que Simon situe l'origine du progrès et des connaissances collectives. Car en effet : « *La docilité contribue énormément à notre performance, et a été sélectionnée par le processus évolutionnaire, parce que ce que l'on nous ordonne ou ce que l'on nous incite à faire est généralement bon pour nous* » (Simon, 1997, p.41). En insistant de la sorte sur les bienfaits d'une attitude docile, Simon cherche à saper les fondements d'une rationalisation de l'égoïsme, et vise d'une certaine manière à rendre compte de la coopération des salariés avec leur entreprise, et des bénéfices à tirer de cette coopération. Mais pour désigner une telle attitude il recourt à un terme qui place l'individu dans le cadre d'une nette coercition, du respect de l'ordre établit, de l'acceptation des règles du jeu. Car en réalité ce n'est pas seulement la coopération qui est positive,

[1] « *N'est-ce-pas aux conseillers experts-économistes de dire ce qui devrait être fait, et de laisser aux politiciens dire comment ils le feront ?* » (Keynes, cité par O'Donnel, 1989, p.170).

c'est aussi l'ordonnancement des individus dans une logique hiérarchique qui limite grandement la complexité des rapports entre êtres humains. Simon valorise la docilité car il compte sur l'autorité : « *Le rôle principal de l'autorité est de coordonner les comportements en produisant des routines et en édictant les règles du jeu.* » (Simon, 1991, p.39).

On retrouve cette fois très exactement la position de Hobbes concernant l'ordre et le contrat social. Pour Simon, les organisations hiérarchiques en conformant leur membres, en leur imposant un langage commun, des règles communes, sont vecteurs d'efficacité, d'apprentissage collectif, et donc de progrès. C'est une première raison pour laquelle les individus s'y plient sans tricher ni protester[1]. La seconde est du à ce que Simon qualifie sans fard d'endoctrinement : *« L'organisation forme et endoctrine ses membres, on pourrait parler à cet égard d'internalisation de son influence car elle injecte dans le système nerveux même de ses membres les critères de décision qu'elle souhaite leur voir appliquer* » [Simon, 1983, p.93]. On ne pourrait rêver meilleure introduction à l'économie de Marx… mais ce n'est pas là l'objectif de Simon. Car Simon juge très positivement cet endoctrinement et cette manipulation à laquelle procèdent les organisations. Dés ces premiers ouvrages avec James March, Simon décrit ainsi le rôle crucial de la documentation d'entreprise pour formater la communication interne et établir un langage commun (Koumakhov, 2004). Comme chez Hobbes l'ordre passe par la délégation de pouvoir et l'acceptation d'un langage, et même ici d'une façon de penser, construite par le Léviathan (ici l'organisation) et cet ordre permet d'accroître l'efficacité collective. Lors de sa défense d'une « science des systèmes artificiels » [Simon, 1969] Simon décrit ainsi précisément le savoir consistant à concevoir les contours d'un artifice permettant de gérer la complexité de l'environnement humain. Cette "*science de la conception*" s'adresse donc, comme le souligne clairement la postface de Lemoigne [1974] dans l'édition française, à « l'ingénieur » qui cherche à organiser la société. Simon s'adresse aux ingénieurs du social qu'il conçoit comme étant toujours « à ordonner » ou « à rationaliser », c'est-à-dire à reconstruire rationnellement sur la base de la connaissance de l'entendement humain que nous fournissent les sciences cognitives. Pour Simon aussi, la rationalité procédurale rime non seulement avec institution mais aussi avec une forme de coercition, ou de manipulation qui consiste à suggérer les « bonnes décisions » à des acteurs perdus dans un monde complexe.

Keynes et Simon ne disent pas exactement la même chose. Simon revendique une posture constructiviste dans la lignée de Hobbes, Keynes au contraire se réfère aux conceptions pré-moderne d'un pouvoir prudent caractérisé par l'exercice non pas du calcul scientifique mais de la raison pratique. Mais ces deux auteurs sont tous deux convaincus que la difficulté de la prise de décision dans un environnement contingent nécessite la présence de règles, et de règles forgés par des « esprits avisés » ou des « ingénieurs » plus compétents et plus informés que la moyennes des agents.

Conclusion

Notre lecture croisée nous permet finalement d'aboutir à deux enseignements et un problème que les théories de Keynes et Simon ont en commun.

Premier apport : la communauté de pensée de ces deux économistes hétérodoxes est frappante en ce qui concerne l'entendement humain. Dés lors, si la recherche d'une micro keynésienne était à faire, il faudrait alors la chercher du côté d'une économie de la rationalité « procédurale » plutôt que du côté d'une analyse des défauts de coordination entre des individus parfaitement rationnels.

Deuxième apport : une économie de la « rationalité procédurale » est aussi nécessairement une économie des institutions : car comprendre le raisonnement d'un acteur en environnement contingent c'est aussi percevoir le rôle des institutions par lesquelles il parvient à agir.

---

[1] C'est finalement le seul point de désaccord avec Williamson [1975, 1984] qui considère lui l'individu comme étant opportuniste et met donc plus en évidence les vertus coercitive de la hiérarchie.

Mais au delà de ces deux apports, une question se pose : ces deux auteurs ne nous proposent pas de solution satisfaisante au problème qu'ils pointent. Après avoir montré le rôle prégnant des règles et institutions collectives dans le déploiement de la rationalité, ils se rabattent sur une vision respectivement élitiste et constructiviste des ces institutions. Ils dépolitisent tous deux la relation de l'acteur aux institutions, et suggèrent une conception des institutions finalement fonctionnaliste : elles remplissent un rôle qui est au-delà de la discussion politique.

Or cela fait problème :

1- Car le constructivisme de Simon joue comme une légitimation de fait des instituions capitalistes et interdit toute perspective critique sur ce système de rationalisation[1].

2- Car la solution «*pré moderne*» de Keynes n'est pas complètement assumée et sans doute pas totalement défendable aujourd'hui, ce qui affaiblit le message politique de Keynes et explique sans doute, en partie, l'affaiblissement des idées keynésiennes par absorption dans la synthèse puis sous les coups de boutoirs du libéralisme monétariste.

3- Plus généralement parce que ces deux postures différentes supposent une vision du politique également problématique : en effet les institutions ne sont pas neutres et doivent donc faire l'objet d'une réflexion collective et démocratique. Elles procèdent d'un choix de valeur qui doit être débattu. C'est vrai dans l'idéal keynésien d'une institution conçue pour limiter le pouvoir des rentiers et favoriser le plein emploi. C'est encore plus vrai pour les organisations capitalistes dont Simon fait le fer de lance de la rationalisation sociale : rationalisation au non de quoi ? Pour quel objectif ? En vue de quelle justice collective ?

Ces deux théories de la rationalité procédurale donnent finalement à voir la nécessité d'une pensée du pouvoir et de la nature profondément politique de l'économie, même en partant du niveau « microéconomique » de l'acteur. Prendre en compte la nature contingente de l'environnement de l'acteur économique conduit à modifier notre représentation du choix rationnel. Cette modification de la rationalité conduit à mettre en lumière la dimension institutionnalisée du comportement humain. Mais prendre au sérieux cette dimension c'est souligner la nature politique des institutions qui se trouvent au fondement du comportement des agents. Le clivage des aspects éthique et politiques de l'action économique et des aspects purement instrumentaux est alors illusoire. L'action économique comporte de manière distincte mais non séparée ces deux aspects. Faire de l'économie à partir d'une prise en compte de l'aspect contingent de l'environnement de l'acteur, nécessite donc de prendre en compte les aspects éthiques et politiques de l'action économique. C'est un chantier théorique qui devrait être ouvert depuis longtemps.

Références Bibliographiques

ARENDT Hannah, 1961, The Human Condition, traduction française : La Condition de l'Homme Moderne, Calmann Levy. Paris. Réédité chez Presse Pocket, Agora, 1988.

BATEMAN Bradley et DAVIS John B.,1991, Keynes and Philosophy. Essays on the origin of Keynes's thought, Londre, Edward Elgar.

CARABELLI Anna,1988, On Keynes 's Method, London. Macmillan.

FITZGIBBONS Athol, 1989, Keynes's Vision, Oxford. Clarendon Press.

HELBURN Suzan, 1991, "Burke and Keynes", in Bateman et Davis, p. 30-53.

KEYNES John Maynard, 1921, A Treatise on Probability, reprinted in The Collected Writtings, vol 8.

KEYNES John Maynard , 1931, "Franck Ramsey", The Collected Writtings, vol X, p. 335-346.

[1] Même s'il est juste de préciser que Simon parle des organisations en général et souligne que peut de différences d'efficacité existent *a priori* entre firme publique et firme privée (Simon, 1997, p.52)

KEYNES John Maynard, 1936, La Théorie Générale de l'Emploi, de l'Intérêt et de la Monnaie (trad De Largentaye), Paris, Payot. (La pagination renvoie à l'édition de 1990)

KEYNES John Maynard, 1937, « The general theory of employment », in The Quaterly Journal of Economics, Fevrier. Republié dans The Collected Writtings, vol XIV, p.109-123. Traduction française : Keynes [2002].

KEYNES John Maynard,1938, "My Early Beliefs", in The collected Writtings, Vol X, p.433-451.

KEYNES John Maynard, 1973-79, The collected Writtings of J.M. Keynes, London, Macmillan.

KEYNES John Maynard., 2002, La pauvreté dans l'abondance (traduction d'un recueil d'articles), Paris, Gallimard.

LEWIS David K., 1969,Convention. A philosophical study. Cambridge Mass., Harvard University Press

O'DONNEL Rob, 1989, Keynes : Philosophy, Economics and Politics, London, Macmillan.

POSTEL Nicolas, 2003, *Les règles dans la pensée économique contemporaine*, Paris, CNRS Editions.

SIMON Herbert A., 1951, "A formal Theory of Employement Relationschip", Econometrica, vol.19, p.293-305.

SIMON Herbert A., 1962, "The architecture of complexity", Proceedings of the American Philosophical Society, 106, p.467-482.

SIMON Herbert A., 1964, Rationality, in Gould et Kolb (eds), Dictionnary of Social Science, Glencoe, The Free Press.

SIMON, H.A., 1969, The Science of Artificial, Cambridge MIT Press. Traduction française (J.L. Lemoigne) :Sciences des Systèmes, Science de l'Artificiel, , EPI, Paris, 1974.

SIMON Herbert A., 1972, "Theories of bounded rationality", in Mc Guire and Radner, (ed), Decision and Organisation, Amsterdam, North Holand Publisching Company.

SIMON Herbert A., 1978, "Rationality as a process and a product of thought", Richard T.Ely lecture, American Economic Review, 68(2), p.1-16.

SIMON Herbert A., 1976a, Administrative Behavior, The Free Press, New York.

SIMON Herbert A., 1976b, "From Substantive to procedural Rationality", in Latsis (ed), Method and Appraisal in Economics, Cambridge, Cambridge University Press.

SIMON Herbert A., 1983, Reason in Human Affairs, Stanford, Stanford University Press.

SIMON Herbert A., 1997, An Empirically Based Microeconomics, Cambridge, Cambridge University Press.

VAN de VELDE Franck, 2005, (titre à compléter), Presse du septentrion (à paraître)

WILLIAMSON Oliver E., 1985, The Economic Institutions of Capitalism , New York, The Free Press.

RISQUE, INCERTITUDE ET ACTION. UNE APPROCHE PRAGMATIQUE DE LA PRISE DE DÉCISION

Michel RENAUD

CREM-Université de Rennes

Risque, incertitude et action.
Une approche pragmatique de la prise de décision

Michel Renault[*]

> « *If we are to understand the workings of the economic system we must understand the meaning and significance of uncertainty ; and to this end some inquiry into the nature of knowledge itself is necessary* »
>
> F.Knight

Mettre en relation le risque et l'acteur implique de prendre en compte l'action. En effet, si l'on cherche à comprendre la façon dont les acteurs prennent une décision dans une situation d'incertitude, on peut envisager les choses d'une façon que l'on pourrait qualifier de dualiste, l'acteur et la situation étant considérés comme indépendants l'un de l'autre. Ainsi, face à une situation de choix dans un contexte d'incertitude l'acteur aurait à évaluer objectivement l'ensemble de choix possibles, les conséquences de ces choix, les relations entre choix et conséquences et à évaluer quel ensemble choix-conséquence, compte tenu des « probabilités » d'occurrence, correspondrait le mieux aux fins qu'il poursuit. Nous sommes alors dans le cadre de la rationalité optimisatrice usuelle mobilisée par la théorie économique. On ne connaît de fait dans ce cadre que deux situations : la situation de certitude (maximisation de l'utilité) et la situation de risque dans laquelle les probabilités d'occurrence sont connues (maximisation de l'utilité espérée) ; les deux situations sont donc in fine largement équivalentes.

F.Knight [1921] [1] a mis l'accent sur une troisième situation de choix devenue classique, la situation d'incertitude (parfois qualifiée d'incertitude radicale) dans laquelle la rationalité calculatrice usuelle est prise en défaut puisque les bases même de ce calcul sont remises en cause. L'acteur dans ce cadre doit fonder sa décision sur d'autres critères, des règles par exemple, ce qu'a également souligné Keynes. Cependant l'analyse de Knight ne doit pas être réduite à un simple problème « technique » d'impossibilité de calcul ; elle renvoie en fait à **la nécessité de remettre en cause la théorie de la connaissance et la théorie de l'action qui sous tendent l'appréhension de la prise de décision par les acteurs**. C'est ce point que nous traiterons dans notre communication.

Comme l'a montré récemment S.J.Nash [2003], l'appréhension de l'incertitude par Knight fait référence **aux travaux du philosophe pragmatique J.Dewey,** qui a inspiré également H.Simon dans la formulation de la rationalité limitée. Un des éléments essentiel sur lequel Dewey a insisté est le fait qu'il ne pouvait pas y avoir de dualisme ou de séparation entre les moyens et les fins d'une part et entre l'acteur et la situation d'autre part. Les moyens et les fins se co-déterminent et sont eux mêmes soumis à un processus de révision constant dans le cours du processus d'action, action et décision ne peuvent donc être séparés. De même, l'acteur n'est pas séparé de la situation : il n'existe pas de situation pure ou objective, une situation est toujours appréhendée par l'acteur et donc médiatisée par sa perception et la signification qu'il accorde à ce qu'il perçoit. Ainsi, comme l'a souligné J.Beckert [2002], si une stratégie optimale ne peut être déduite mathématiquement à partir des conditions et des préférences existantes, alors la décision dépend des la *« définition de la situation des acteurs* », c'est à dire d'actes interprétatifs. Le traitement du risque renvoie donc à la façon dont les agents interprètent les situations et ainsi, in fine, à la façon dont leur connaissance est formée. **Il nous semble à ce**

---

[*] Maître de Conférences, Faculté des Sciences économiques, 7 Place Hoche, CS 86514, 35065 Rennes Cedex ; tél. : 02-23.23.35.81 ; fax : 02.99.38.80.84 ; E.mail: michel.renault@univ-rennes1.fr

[1] Knight a défini ces trois situations classiques aujourd'hui en économie dans le chapitre VII de la partie III de son ouvrage "Risk, uncertainty and profit". Voir également O' Driscoll et Rizzo [1985]

propos que la théorie pragmatique de la connaissance (et de l'action) est particulièrement pertinente pour prendre en compte la décision en situation d'incertitude. A la suite de S.J.Nash [2003], il nous semble que cinq traits caractéristiques du pragmatisme peuvent être mis en exergue :

- l'intentionnalité de l'action, toute action répond à une intentionnalité et la connaissance dépend de cette intentionnalité. Dans ce cadre l'acteur et le contexte ne sont pas indépendants.

- la connaissance est contextuelle, il n'y a pas de connaissance purement objective ou transcendante qui permettrait une universalisation du calcul d'optimisation.

- le futur n'est pas l'actualisation de tendances issues du passé. Le futur ne peut être simplement anticipé sur la base d'événements passés, les événements passés sont au « service » de ceux qui cherchent à altérer les conditions existantes selon des modalités cohérentes avec leur image du futur. Le futur est avant tout « imaginé ».

- les expériences de l'individu forment un complexe qui constituent la connaissance de l'individu, une décision ne peut donc être isolée des autres décisions et expériences de l'acteur, la représentation atomistique d'une série ou d'une succession de décisions « discrètes » est donc erronée.

- il ne peut y avoir de distinction claire entre raison et perception. La perception est crée par une interprétation des « inputs » sensoriels, sur cette base l'intentionnalité crée souvent des « constructions imaginaires ».

Ces éléments fortement abstraits permettent d'appréhender de multiples dimensions des phénomènes liés au choix en situation d'incertitude, ce que nous essaierons de montrer en insistant particulièrement sur les actes d'interprétation et d'imagination qui sous tendent toute décision en situation d'incertitude. En ce sens, l'approche pragmatique entre en résonance avec les perspectives autrichiennes et institutionnalistes en économie [Renault 2004]. Nous soulignerons également les dimensions intersubjectives de la décision, en effet l'acteur, dans sa prise de décision n'est pas seulement confronté à un incertitude factuelle, mais également à une incertitude comportementale : la conduite des autres doit être anticipée et intégrée à la décision.

I- Incertitude et action : la perpective pragmatique-transactionnelle

La citation de F.Knight que nous avons mise en exergue de cet article s'inscrit dans une perspective centrée sur l'action, action orientée vers le futur, il affirmait ainsi:

"*It is a world of change in which we live, and a world of uncertainty. We live only by knowing **something** about the future; while the problems of life, or of conduct at least, arise from the fact that we know so little*" [1921, III.VII.5].

Cette considération est vraie pour toutes les sphères de l'action humaine. Knight souligne également que: "*the essence of the situation is action according to **opinion** […]*". C'est en ce sens que la connaissance apparaît comme un élément fondamental de la prise en compte de l'incertitude. Une telle approche semble avoir été influencée par le pragmatisme et particulièrement J.Dewey. Comme Dewey, Knight souligne en effet le caractère "*Forward looking*" de la délibération et de l'action. En ce sens il rejoint Dewey et sa critique du schéma stimulus-réponse et cela dans des termes très proches. Ainsi pour Knight: *"[…] we know that we do not react to the past stimulus, but to the "**image**" of a future state of affairs […]. It is evident that all organic reactions relate to future situations […]*." [1921 III.VII.7-nous soulignons]. Il ajoute encore: "*We **perceive** the world before we react to it, and we react not to what we perceive, but always to what we **infer***" [Ibid]. De plus: "*It must be recognized[…] that no sharp distinction can be drawn between perception and reason*"[1921, III.VII.9]. Ces considérations mettent évidemment en cause la conception de l'action mobilisée par les économistes, leur appréhension de la rationalité et de la prise de décision. Les considérations de Knight trouvent ainsi un écho certain dans la conception pragmatique de l'action qui distingue entre trois types de théories de l'action.

Si l'on suit la présentation de J.Dewey et A.Bentley [1949 (1973)- voir également Khalil 2003] on peut distinguer:

- les théories interactionnelles (théories rationnelles)

- les théories auto-actionnelles (théories normatives)

- les théories transactionnelles (théories pragmatiques)

Nous présenterons successivement de façon succincte ces trois conceptions[1].

1-1- Les conception interactionnelles

Dans leur ouvrage de 1949, Dewey et Bentley ont distingué de façon simple la conception interactionnelle de la conception auto actionnelle [1973 p.132]. Dans la conception interactionnelle, l'action d'un élément est causalement reliée à l'action d'un autre élément. Dans un système social par exemple, l'action d'un individu est causalement interconnectée avec l'action d'un (ou plusieurs) autre individu. La conception auto-actionnelle considère l'action d'un élément comme provenant de ses propres déterminations.

La conception interactionnelle est largement prédominante dans le champ de la théorie économique et on peut en donner un aperçu simple en nous appuyant sur la formulation qu'en ont donné H.Joas et J.Beckert [2002] et E.Khalil[2003]. H.Joas et J.Beckert ont ainsi présenté un schéma simple permettant de comprendre la logique de l'action dans le cadre des théories rationnelles standards:

Conception interactionnelle (théories rationnelle standards)

Préférences limitées par des contraintes → action

Ainsi, comme le soulignent H.Joas et J.Beckert [2002 p.1], les théories interactionnelles empruntent largement leurs hypothèses au champ de l'économie et transfèrent le modèle microéconomique de l'acteur rationnel à des domaines a priori non économiques[2]. Ce type de logique d'action est largement mobilisée par l'analyse économique et bien connue aussi ne la développerons nous pas plus avant. Soulignons simplement puisque nous aurons l'occasion d'y revenir que le modèle de l'action rationnelle met l'accent sur les moyens et les fins: on suppose que les acteurs possèdent un (ou des) objectif clair (utilité dérivée des biens, intérêt, profit…) et mettent en œuvre des moyens bien spécifiés et disponibles pour atteindre cet objectif compte tenu des contraintes qu'ils rencontrent (budget, comportement des autres…). Dans une large mesure, une telle perspective ne considère que les situations de certitude ou de risque et néglige l'incertitude. La conception transactionnelle-pragmatique de l'action contestera une telle perspective.

[1] Cette présentation est largement reprise de Renault [2004]

[2] Un exemple de ce type de raisonnement est fourni par E.Khalil: pour expliquer la prohibition de l'usage du porc dans l'islam et le judaïsme, on peut rationaliser cette prohibition en soulignant que l'élevage des cochons est plus coûteux que l'élevage des moutons dans un environnement aride comme celui du moyen orient [Khalil 2003 p.115].

1-2- La conception auto-actionnelle (théories normatives)

La conception "auto-actionnelle", matérialisée par les théories "normatives" de l'action, considère que l'action est déterminée par des préférences, mais ces préférences sont modelées, déterminées, par des contraintes d'ordre social. Comme le soulignent Joas et Beckert [2002a p.1], ces théories s'inspirent de la philosophie kantienne et considèrent que le théoricien ne doit pas commencer par des concepts tels que l'utilité car celle ci est surdéterminée par des normes sociales, des règles collectives de comportement. L'intérêt ou l'utilité sont donc relatifs à un cadre normatif modelant les préférences. On peut donc proposer le schéma suivant [Joas et Beckert 2002; Khalil 2003 p.114]:

Conception auto-actionnelle (théories normatives)

Contraintes modelant les préférences → action

Dans la conception normative l'action n'est pas fondée sur des préférences individuelles mais sur des orientations normatives telles des croyances, des valeurs morales, des règles de comportement ou de justice…Les acteurs partagent ainsi des déterminations normatives communes qui leur permettent de coordonner leurs actions[1]. Dans ce cadre, même la poursuite de l'intérêt égoïste correspond à une action impulsée par une norme socialement sanctionnée, considérée comme opérationnelle dans un certain champ, par exemple le marché, mais pas dans un autre comme la famille. On a vu précédemment que le champ de l'économie "standard" (l'approche néo-classique) était le domaine d'application privilégié de la conception interactionnelle. La sociologie, et plus encore l'anthropologie, ont vu se développer des approches normatives. En économie, l'approche de la consommation de Veblen peut apparaître, au moins en première analyse, comme un exemple de conception normative.

Pour conclure sur ce point il faut voir également que les considérations normatives ne sont pas tout à fait étrangères aux théories rationnelles. Ainsi, une solution externe "ad hoc" à des situations du type "dilemme du prisonnier" correspond à l'introduction de normes surdéterminant le comportement de l'agent. Le programme de recherche de l'approche rationnelle, qui ne peut se satisfaire d'une telle solution, consiste alors à tenter d'expliquer de façon rationnelle l'émergence de telles normes.

1-3- La conception transactionnelle (théories pragmatiques)

La conception transactionnelle ou pragmatique, développée initialement essentiellement par J.Dewey (puis par Dewey et Bentley) ne correspond pas simplement à une synthèse des deux approches précédentes. In fine, elle s'enracine dans les transformations de la théorie de la connaissance qui s'est développée à partir de la seconde moitié du XIXè siècle [Voir Renault 1992]. Dans une large mesure, le pragmatisme apparaît d'abord comme une conséquence du darwinisme et se développe en tirant les conséquences du développement de la physique quantique et relativiste [Mead 1936]. Sans entrer dans le détail et l'épistémologie, le pragmatisme prend en compte le fait que notre connaissance porte non pas tant sur des objets que sur des relations, et que plus que des substances les objets sont

[1] Ainsi, si on reprend l'exemple précédent de la prohibition de l'usage du porc, la conception normative ne se référera pas à des incitations économiques mais la concevra comme le résultat d'éléments culturels fondamentaux déterminant l'identité d'un groupe social comme des tabous ou des croyances. Le choix d'un animal particulier ne peut donc être totalement rationalisé

des "*événements communicationnels*" [Hutter 1994 p.312]. A ce propos, et même s'il faut se garder de la tentation d'un syncrétisme hasardeux, il faut souligner qu'il existe des connexions, outre celle déjà évoquée avec Knight, entre la théorie pragmatique de la connaissance et la perspective hayékienne développée dans "The sensory order"[1]. Un autre élément nous semble également devoir être souligné: le pragmatisme est une approche fondamentalement anti-dualiste, alors que les approches normatives et rationnelles demeurent largement dualistes. Le pragmatisme refuse ainsi la séparation moyens/fins ou théorie/pratique. Pour reprendre les termes de Dewey et Bentley le "*connaissant*" et le "*connu*" ne peuvent être séparés ne serait-ce que du fait que l'action de "nommer" est intrinsèque à la démarche de connaissance.

Ainsi, comme l'affirme E.Khalil [2003 p.110] un des enseignements de l'économie comportementale (incluant l'économie expérimentale) est que l'action n'est pas entièrement déterminée par des préférences et des contraintes (ce qui est le cas dans les approches rationnelles et normatives) mais également par le contexte dans lequel ces préférences et ces contraintes sont insérées. C'est dans une large mesure le contexte (et sa perception) qui met en relation les préférences et les contraintes et qui leur confère du sens. Les expériences de D.Kahneman et A.Tversky ont montré par exemple l'importance des "mots" comme contexte dans les choix des agents (la bouteille à moitié vide ou à moitié pleine).

Pour Dewey et Bentley, l'un des points critique principaux des approche normatives et rationnelles réside dans le fait que toutes deux expliquent l'action à partir d'une entité première, que ce soient des "contraintes" qui modèlent des préférences passives (approches normatives) ou des "préférences" limitées par des contraintes (approches rationnelles) [Khalil 2003 p.123]. Le contexte est de cette façon placé soit dans l'ensemble des contraintes, soit dans l'ensemble des préférences, et aucune des deux approches ne considère le contexte comme émergeant de la transaction particulière des contraintes et des préférences. Ainsi, dans la conception pragmatique, les buts ne sont pas fixés de l'extérieur mais émergent dans le processus d'action lui-même dans le cadre d'une interaction réciproque entre moyens et fins [Renault 1991, 1992, Joas et Beckert 2002][2].

Un autre point important mérite d'être souligné: la perception et la cognition ne peuvent être considérés comme des actes précédant l'action mais comme une partie du processus d'action lui même intrinsèquement connecté au contexte situationnel. Comme nous l'avons souligné [Renault 1997, 1999], il n'existe pas de contexte "pur", le contexte n'est pas extérieur aux acteurs mais est défini par eux via des processus continuels de perception et d'interprétation, processus qui eux même sont liés au processus d'action et aux fins. Dans tout acte social ou économique un élément fondamental doit en conséquence être pris en compte: l'intersubjectivité. En effet l'intersubjectivité est intimement liée aux processus de perception, de cognition et d'action, nous y reviendrons.

En ce qui concerne la théorie de la connaissance, nous avons souligné le caractère anti-dualiste du pragmatisme. Cela se traduit initialement par le refus de la dichotomie entre le sujet et l'objet, ce qui est traduit dans l'ouvrage de Dewey et Bentley par la dichotomie entre le connu (known) et le connaissant (knowing). Le "connaissant" est ainsi le sujet *dans sa relation* à son objet et ne peut donc être défini indépendamment du contexte. Le connu est l'objet *dans sa relation* au sujet et ne peut donc avoir de structure en soi, qui serait susceptible d'être découvert par des humains, même équipé des yeux de Dieu. Il n'y a pas de substances ou d'essences, et la connaissance, pour reprendre la métaphore cartésienne, n'est pas le reflet de la "réalité" sur le miroir de l'esprit [voir Rorty 1990]. Pour Khalil [2003 p.124], une conséquence de la conception pragmatique-transactionnelle est que les préférences ne constituent pas des entités définies. Elles ne prennent existence et sens que dans la relations aux

---

[1] La proximité de certaines analyses du philosophe A.Schütz, qui a inspiré Hayek avec celles de J.Dewey doit être soulignée; voir Beckert [2002] et Renault [2004], voir également Caldwell [2003].

[2] Un autre aspect évoqué par G.H.Mead doit être souligné: les fins ou les objectifs ne constituent pas seulement des anticipations des conditions futures; pour Mead ou Dewey, les buts appartiennent au présent puisque ces buts font partie de l'action. Le concept Deweyen de "*fin visée*" (ends-in-view) traduit ainsi la centralité des fins dans l'action présente, nous y reviendrons.

contraintes. De même les contraintes n'ont un sens que dans la relation avec les préférences. La relation (transaction) entre les préférences et les contraintes donne naissance au contexte qui n'existe pas avant la transaction. On peut alors résumer la conception transactionnelle de la façon suivante:

Conception transactionnelle (pragmatique)

Préférences au sein de contraintes = action dans un contexte

Les éléments essentiels de la conception pragmatique de l'action permettent d'appréhender de façon pertinente les processus de prise de décision. Nous allons maintenant revenir sur un certain nombre d'éléments que nous avons évoqué

II- Délibération et action: une perspective pragmatique

Dans une situation de doute, d'incertitude, d'instabilité, les acteurs mettent en place une procédure d'enquête et de délibération. Dans ce cadre l'anticipation du futur apparaît guidée par l'imagination et les représentations des acteurs, *l'image*, évoquée par Knight.

II-1- Enquête et délibération

Dans ses travaux par exemple "Human nature and conduct" [1922] ou "Logique la théorie de l'enquête"[1938 (1993)], Dewey a mis en avant le caractère "*forward looking*" des processus de délibération dans le cadre de situations problématique dans lesquelles l'individu doit "produire" une décision sous forme d'action. Il résumait ainsi ce qui est impliqué dans toutes les situations de délibération:

"*Il y a une situation existentielle dont (a) les éléments constitutifs changent de telle sorte qu'en tout cas* ***quelque chose*** *de différent va arriver dans le futur; situation telle (b) que justement* ***ce qui*** *va exister dans le futur dépend en partie de l'introduction d'****autres*** *conditions existentielles entrant en interaction avec les conditions déjà existantes, tandis que (c) ce que produisent ces nouvelles conditions dépend du genre des activités entreprises, (d) celles ci dépendant à leur tour de l'intervention de l'enquête sous forme d'observation, d'inférence et de raisonnement*" [Dewey 1993 p.235].

Dewey souligne ainsi que les enquêtes touchent toutes les sphères de la vie. Il y a enquête car il y a question et question renvoie au trouble, à l'incertitude à l'instabilité [Dewey 1993 p.170].

Dewey [Ibid.p.169] donnait la définition suivante: "*L'enquête est la transformation contrôlée ou dirigée d'une situation indéterminée en une situation qui est si déterminée en ses distinctions et relations constitutives qu'elle convertit les éléments de la situation originelle en un tout unifiée*". Une telle définition est également adoptée par un auteur proche du courant de pensée autrichien, A.Schütz, qui se référait à Dewey quand il assimilait le choix à un processus de délibération [Koppl 2001 p.184][1]. Un autre élément de proximité entre Dewey et les "autrichiens" comme Knight ou Schütz

[1] Schütz se référait fréquemment à la définition donnée par Dewey dans "Human nature and conduct" [1922]: "*Deliberation is a dramatic rehearsal (in imagination) of various competing possible lines of action.*

concerne la notion de situation. Dewey en effet ne considère pas une "situation" comme un ensemble d'objets ou d'éléments isolés mais comme un tout contextuel médiatisé par des processus de perception et d'interprétation nous y reviendrons.

Dans le processus d'enquête les idées revêtent une importance particulière: "*Les idées sont des conséquences anticipées (des prévisions) de ce qui arrivera quand certaines opérations seront effectuées en tenant compte des conditions observées et sous leur direction. […]L'idée est avant tout l'anticipation de quelque chose qui peut arriver; elle marque une possibilité*" [Dewey 1993 p.174]. Les représentations changent selon la phase de l'enquête elles se présentent d'abord sous la forme de suggestions vagues, la suggestion se transforme en idée "*quand on se demande si elle convient fonctionnellement; si elle peut être un moyen de résoudre la situation donnée*". Les idées sont actives et opérationnelles en ce qu'elles structurent et dirigent les observations et actions ultérieures: "*Ce sont des propositions et plans pour agir sur les conditions existantes de façon à amener de nouveaux faits à la lumière et d'organiser tous les faits choisis en un tout cohérent*" [Ibid.p.178][1].

II-2- Fins et fins-visées

Une distinction importante chez Dewey concerne la différence entre fins et fins-visées (ends-in-view). Dans une large mesure la notion de fin appartient à une conception interactionnelle où à ce qu'on a pu appeler des modèles de "portefeuille"[2] de l'acteur et de la prise de décision. Dans ces approches en effet, les fins apparaissent clairement spécifiées et ne dépendent pas du processus d'action. De plus les moyens et les fins sont considérés comme indépendants. Ce dualisme et ce finalisme sont contestés par Dewey. Il préfére ainsi employer le terme de "fin-visée" pour signifier l'imbrication des processus d'action et de décision. Il affirme ainsi:

"*Selon notre point de vue, les fins en tant qu'accomplissements fonctionnent dans le jugement comme représentatifs des modes d'opération qui résoudront la situation douteuse qui provoque et demande le jugement. En tant que fins-visées, elles caractérisent des plans d'action, des projets. L'affaire de l'enquête est de déterminer le mode d'opération qui résoudra la situation difficile dans laquelle l'agent se trouve installé, en correspondance avec les observations qui déterminent justement ce que sont les faits de la situation difficile*" [Ibid. p.240].

Il y a donc une interdépendance réciproque entre les plans d'action et les fins, ces dernière ne peuvent être considérées comme autonomes:

"*Les contenus des propositions formées concernant des faits et des processus alternatifs d'action (y compris le processus adopté) ne sont pas en soi déterminés et autonomes. Ils sont déterminés par référence à une issue que l'on a en vue, et par conséquent sont instrumentaux et intermédiaires. Ils ne sont pas valide en soi, car leur validité dépend des conséquences qui suivent lorsqu'on agit à partir d'eux.*"[Ibid. p.236].

Ainsi comme le souligne J.Whitford, dans la théorie pragmatique de l'action, le comportement est orienté vers un but et découle d'un processus de choix, mais les buts des acteurs ne sont pas considérés comme indépendants des conditions de l'action et de la situation et les moyens ne sont pas séparés des fins [2002 p.326]. Pour Dewey, les moyens et les fins représentent deux noms pour une même réalité. Ces termes ne dénotent pas une séparation réelle mais simplement une distinction analytique, instrumentale [ibid.p.338]. H.Joas et J.Beckert [2002 p.2] ont également souligné ce fait: "[…] *Goals are not externally set but emerge in the action process itself in a reciprocal interaction between means*

[…]Deliberation is an experiment in finding out what the various lines of possible action are really like…But the trial is in imagination, not in overt fact". Voir également Mousavi et Garrison [2003 p.145].

[1] Pour Dewey [1916 p.319]: "[…] *ideas as ideas are always working hypotheses concerning the attaining of particular empirical results, and are tentative programs (or sketches of method) for attaining them*"

[2] On considère dans le cadre de ces appréhensions que l'acteur dispose d'un portefeuille de choix d'une part et de conséquences de ces choix d'autre part. Voir Whitford [2002]

and goals. At the beginning of an action process goals are frequently unspecific and only vaguely understood. They become clearer once the actor has a bettre understanding of the possible means to achieve the ends; even new goals will arise on the basis of newly available means". Pour Dewey, le vieux dualisme des moyens et des fins n'est pas tenable. Une fin ou un effet devient rapidement un moyen ou une cause pour ce qui suit, l'activité humaine étant continue, ainsi: "*nothing happens which is final in the sense that it is not part of any ongoing stream of events*" [Dewey cité par Whitford 2002 p.338]. Une fin-visée peut donc être considérée comme un moyen dans l'action présente, elle agit comme une incitation.

II-3- La définition de la situation[1]

Un autre point important souligné par Dewey a trait à la notion de "situation". Dans une large mesure en effet dans le cadre de l'appréhension usuelle du comportement par les modèles de "portefeuille", la délibération et la décision sont indépendants de la situation, celle-ci intervenant, au mieux comme une contrainte donnée. Pour Dewey [1993 p.128]: "*Ce que désigne le mot "situation" n'est pas un objet ou un événement isolé, ni un ensemble d'objets ou d'événements. Car nous n'expérienҫons jamais, ni ne formons de jugements à propos d'objets et d'événements isolés, mais seulement en connexion avec un tout contextuel. Ce dernier est ce qu'on appelle une "situation*"". Toute action se déroule en connexion avec l'environnement, au sein d'une totalité, et non en connexion avec des objets sélectionnés et isolés. Cet environnement est en particulier d'ordre social. Dans ce cadre un point important mis en avant par Dewey concerne le caractère symbolique des propositions. En effet, on a déjà souligné que les idées sont opérationnelles et constituent des propositions et plans pour organiser les faits en un tout cohérent. Cependant: "*La poursuite de l'enquête requiert que les faits soient considérés comme re-présentatifs et non simplement comme présentés. Pour ce faire on les formule en propositions-c'est à dire au moyen de symboles*" [Ibid. p.179]. Perceptions, sensations, fins-visées…sont dans le cadre pragmatique médiatisés par le contexte social de l'action qui est porteur de significations. Dans ce cadre, un individu ne peut agir en réponse à une situation tant que cette situation n'a pas été "nommée" [Mc Gowan 1998 p.294][2]. Il n'existe pas, en ce sens également, de situation pure existant en dehors de l'acteur et de son environnement. Pour Dewey:

"*Parce que les problèmes et enquêtes du sens commun ont affaire avec les interactions dans lesquelles entrent les créatures vivantes en connexion avec les conditions environnantes pour établir des objets d'utilisation et de jouissance, les symboles employés sont ceux qui ont été déterminés dans la culture habituelle du groupe. Ils forment un système, mais ce système est pratique plutôt qu'intellectuel. Il est constitué par les traditions, les occupations, les techniques, les intérêts et les institutions établies du groupe. Les significations qui les composent sont transmises dans le langage commun ordinaire qui permet la communication entre les membres du groupe. Les significations impliquées dans ce système de langage commun détermine ce que les individus du groupe peuvent et ne peuvent pas faire en relation avec les objets physiques et en relation les uns avec les autres. Ils règlent ce qui peut faire l'objet d'utilisation et de jouissance et la manière dont se produisent l'utilisation et la jouissance*" [Ibid. p.180]

Une telle considération nous semble très importante en ce qu'elle met en avant l'importance de la "signification" des actions, de leur encastrement dans un contexte qui n'est pas seulement factuel et objectif mais également social et composé d'un univers de discours. Une "situation" consiste aussi en anticipations réciproques que les acteurs forment en relation avec leurs intentions, besoins, buts,

---

[1] On peut rappeler que cette notion a été de façon formelle introduite en sociologie par W.I.Thomas, proche du cadre pragmatique.

[2] Une des conséquence de ce fait est que la créativité est intrinsèque: il y a plusieurs façon de "nommer" une situation. Comme le soulignait Dewey, une grammaire sociale n'est pas seulement prescriptrice mais également potentiellement génératrice [voir Renault 1999].

stratégies…mutuels [Joas et Beckert 2002 p.2][1]. J.Beckert [2002, 2003] a ainsi souligné que l'encastrement se réfère à la structuration sociale, culturelle, politique et cognitive des décisions et manifeste la connexion de l'acteur avec son environnement social: "*Embededdness then refers to the social structuration of world of meanings whose enactment is based on interpretation*" [Beckert 2003 p.771]. En ce sens, si dans le cadre de situations d'incertitude des stratégies optimales ne peuvent être déduites mathématiquement à partir des préférences (a priori) et des conditions (données), alors la décision dépend de façon cruciale de la définition de la situation des acteurs:

"*Such definitions constitute the intelligibility of the complex environment and are reached through contingent interpretations which are based on judgments about material conditions, causal relations, the future actions of relevant others, and assumptions about changes in technology and markets. Interpretation is a social process in the sense that judgments on the relevant parameters of the situation are based on generalized expectancies which are, at least in part, intersubjectively shared*" [Ibid. p.773].

II-4- Les dimensions intersubjectives de l'action

Ces dimensions intersubjectives des "définitions" d'une part et du processus de délibération d'autre part est, nous semble t-il, l'un des apports très important du pragmatisme. Il met en relation la théorie de la décision et la psychologie sociale telle qu'elle a été initiée par Dewey et surtout par son collaborateur et ami G.H.Mead le fondateur de l'interactionnisme symbolique. H.Blumer, successeur de Mead, écrivait ainsi: "[…] *it is through the "defining of the situation" that the individual takes over the expectations and understandings of his group. This gives him a set of which serve to direct his behavior* […]." [Blumer 1937 p.165]. La définition de la situation, dans l'esprit de Blumer, est le moyen par lequel les attitudes et vues de la communauté sont convoyés vers l'individu. En adoptant la définition de la situation, l'individu est capable d'agir d'une façon similaire aux autres et de cette façon d'acquérir une nouvelle forme de comportement social [Ibid. p.165]. Le comportement de "prise de rôle" évoqué par G.H.Mead est ici central. Le rôle du langage, entendu comme chez Dewey au sens large[2], apparaît également prééminent dans ce cadre. Pour Dewey en effet, le langage force *"[…] l'individu à adopter le point de vue des autres individus, et à voir et à enquêter d'un point de vue qui n'est pas strictement personnel, mais leur est commun à titre d'"associés" ou de "participants" dans une entreprise commune*" [Dewey 1993 p.106]. Cela est vrai non seulement pour les activités directement coopératives ou collectives mais pour toute action. Un langage chez Dewey est toujours lié à une communauté d'action: "*un son, une marque physique, ne font partie du langage qu'en vertu de leur force opérationnelle, c'est à dire dans la mesure où ils fonctionnent comme moyens de provoquer diverses activités accomplies par des personnes différentes en vue de produire des conséquences que partagent ceux qui participent à l'entreprise commune*" [ibid. p.107]. Les habitudes, les coutumes, les traditions, les institutions…évoqués par Dewey modèlent ainsi les processus de perception, d'interprétation, de délibération et plus largement d'action. En ce sens les institutions souvent évoquées dans la littérature économique n'agissent pas seulement comme des "contraintes" mais sont présentes à tous les stades de l'action[3]. Dans une certaine mesure, tout comportement (et

---

[1] La perspective de J.R.Commons correspond largement à cette perspective.

[2] Chez Dewey, le langage "[…] *inclut la parole et l'écriture, et non seulement les gestes, mais aussi les rites, les cérémonies, les monuments et les produits des arts industriels et des beaux arts*" [1993 p.105]. Il affirmait qu'une machine ou un outil est aussi un mode de langage.

[3] Nous avons eu l'occasion de souligner l'influence du pragmatisme sur l'approche institutionnaliste en économie, particulièrement sur les travaux de Commons. G.H.Mead [1963], d'une façon proche de Commons,affirmait que le processus de pensée est une "*conversation*" menée par l'individu entre lui et l'autrui généralisé (l'esprit institutionnalisé chez Commons). La forme et le sujet de cette conversation est donnée et déterminée par l'apparition d'un problème à résoudre [voir Albert et Ramstad 1998 p.27]. Sur les dimensions conversationnelles de l'action et en particulier l'appréhension interactionniste de Blumer et celle de Schûtz voir Bange [1992].

toute décision) est social. Ce fait était bien mis en évidence par H.Blumer: "*The symbolic interactionnists view social interaction as primarily a* ***communicative*** *process in which people share experience rather than a mere play back and forth of stimulation and response*" [1937 p.171-nous soulignons]. Cela amène ainsi deux considérations:

- l'importance que nous avons évoquée de la signification et de l'interprétation

- le fait qu'il faut considérer l'action du point de vue de l'autre, y compris celui de l'"autrui généralisé" de Mead[1].

Dewey soulignait ainsi que les individus vivent dans un environnement culturel et "*cette vie les oblige à assumer dans leur comportement le point de vue des coutumes, des croyances, des institutions, des significations et des croyances, qui sont d'une manière relative au moins, générales et objectives*" [1993 p. 104]. Cette dimension intersubjective des processus de décision et d'action est nous semble t-il peu souvent prise en compte dans les approches économiques. Or, quand Dewey affirmait le fait que le langage force à adopter le point de vue des autres, cela conduisait logiquement à une révision de la conception de la rationalité. Cette perspective a été développée par G.H.Mead. Il affirmait: "[…] *La rationalité se ramène à un certain type de conduite où l'individu se met dans l'attitude de tout le groupe dont il fait partie. Cela implique que tout le groupe soit engagé dans quelque activité organisée, et que, dans celle-ci, l'activité d'un individu appelle l'action de tous les autres. La "raison" apparaît quand un des organisme intègre dans sa propre réaction l'attitude des autres organismes qui sont impliqués dans l'action. Il est possible ainsi, pour l'individu, de prendre les attitudes du groupe qui font partie de sa propre action dans le déroulement de l'activité coopérative. Quand il le fait il devient ce que nous appelons un être "raisonnable"*" [Mead 1963 p.281][2].

La raison dans la perspective pragmatique se fonde avant tout sur des habitudes de pensée et d'action, des routines, ce que nous allons maintenant evoquer.

III- Routines et créativité de l'action

Dans la perspective pragmatique, interprétation, délibération et action ne sont pas indépendants du contexte nous l'avons évoqué. La raison n'opère pas sur des processus de réflexion précédant toute action mais est formée à partir de connaissances pratiques qui informent l'action. Ce substrat de connaissances s'enracine dans la façon dont les acteurs conçoivent leur environnement, façon de concevoir sur laquelle les acteurs ne s'interrogent pas. Une situation est d'abord appréhendée comme "typique" et les réponses ne sont pas fondées sur des processus élaborés de réflexion mais sur des routines et des règles qui se sont développées par l'expérience [Beckert 2003 p.774, Whitford 2002 p.340]. L'action est ainsi fondée sur des routines non réfléchies, des habitudes, ce qu'ont également mis en avant les économistes institutionnalistes américains tels Commons [Albert et Ramstad 1997][3]. Cependant, habitudes et routines ne sont pas suffisantes. Comme le met en évidence J.Whitford: " *We*

---

[1] Nous avons eu l'occasion de détaillé l'approche de Mead dans des travaux précédents. Disons que d'une façon simple l'autrui généralisé représente chez Mead la contrainte sociale intériorisée par l'individu, c'est à dire un ensemble de comportements attendus ou pronostiqués. Cela correspond chez l'économiste J.R.Commons à l'"*esprit institutionnalisé*". Cela permet d'appréhender nous semble t-il de façon pertinente les aspects contraigants et cognitifs des institutions [voir Renault 1999, 2004; Albert et Ramstad 1998].

[2] La "*psychologie négociationnelle*" de Commons se réfère largent à ces dimensions [voir Biddle 1990, Commons 1934, 1950, 1974].

[3] Nous avons souligné plus haut l'importance de la perception, cependant comme le dit justement J.Mc Gowan: "*A situation and the elements of which it is composed are no pure percepts because they come to us bearing the history of their previous relations to human things-and, more generally, the world in the fullest sense of that word-bear the traces of their previous encounters of agents*" [1998 p.294]. Le concept de "typification" avancé par Schütz et largement discuté dans le cadre des approches autrichienne est très proche de cette conception.

go through life as creatures of habit until we encounter an indeterminate situation that present us with conditions that we experience as a need, a conflict, a deficit or a lack. It is then that inquiry is required to transform "a problematic situation into a determinate situation"" [2002 p.340]. En ce sens la créativité devient une partie intrinsèque du schéma d'action. Ainsi, dans le cas où les routines échouent: *"Our perception must come to terms with new or different aspects of reality; action must be applied to different points of the world, or must restructure itself. The reconstruction is a creative achievement on the part of the actor. If he succeeds in reorienting the action on the basis of his changed perception and thus continuing with it, then something new enters the world: a new mode of action which can gradually take root and thus itself become an unreflected routine*" [Joas cité par Beckert 2003 p.773][1]. Pour Beckert, l'approche de G.H.Mead apparaît pertinente pour appréhender les dimensions créatives de l'action et le caractère intersubjectif de la définition des situations. De cette façon: *"[...] creativity and intersubjectivity provide the building blocks for theorizing uncertainty not simply as a disturbing factor for rational economic calculation but as a crucial precondition for the dynamic character of capitalist economies*" [ibid. p.775]. En ce sens la perspective pragmatique rejoint la perspective autrichienne en économie qui souligne le caractère "entrepreneurial" de l'action[2]. F.Knight avait mis en avant le rôle de l'image dans la démarche de décision d'un acteur dans une situation d'incertitude. Cette perspective est largement présente dans l'approche pragmatique et ressemble au concept d'image mis en avant par K.Boulding qui a connu une certaine pérennité en économie quand il s'est agit d'aborder les dimensions intentionnelles de l'action [Fransman 1994, Witt 1998, Yu 1999, Noteboom 2003, Renault 2004]. Pour E.Khalil: *"[…] Imagination that shapes the appropriation of the environment is not merely a mirror image or a representation. Rather, imagination involves* ***intentionality*** *in the sense that there is a* ***creative interpretation*** *of the environment and* ***projection of ends-in-view***" [2002 p.3-nous soulignons].

Le concept de rationalité qui émerge de la conception pragmatique diffère donc radicalement de la perspective économique usuelle fondée sur la maximisation dans une perspective moyens/fins. Pour Dewey, comme on l'a évoqué, moyens et fins ne sont pas ontologiquement séparées mais peuvent être distinguées fonctionnellement. La rationalité dans cet ordre d'idée "[…] *signifies active use of the mind by an experimenting intelligence seeking out creative solutions to encountered problems*" [Albert et Ramstad 1997 p.907]. La créativité est intrinsèque au processus d'action [Whitford 2002 p.340]. En ce sens les préférences et les désirs de l'acteur ne peuvent être considérés comme des données ce qui est fait dans les approches interactionnelles usuelles en économie. Les acteurs ne sont pas considérés comme possédant un ordre de préférence concernant tous les états du monde possible parce que ces états ne peuvent être conçus indépendamment de tout contexte. Dewey considère les désirs ou les préférences comme des sources potentielles de fins, mais ne les traite pas comme des données premières statiques [Ibid. p.339]. Ces désirs représentent largement des habitudes culturellement transmises: "*Desires mature and change as we learn from experience. As ends-in-view, they are hypotheses about future conditions that may or may not come about-what is desired is not necessarily achieved-and are subject to revision through deliberation*" [ibid. p.339]. Dans la logique deweyenne, l'acteur ne forme pas ses préférences par l'intermédiaire d'une estimation calculée des plaisirs et des peines futurs, mais en les expérimentant dans le présent. Les désirs ou les préférences ne sont ainsi pas simplement à l'intérieur de l'acteur, mais dépendent de sa situation. La conception de l'acteur se modifie donc sensiblement: "*The actor is an experimenter who encounters problem situations but without a preformed set of values to dictate a desired end-state with its (necessary) means and action.*

---

[1] Pour H.Joas [1999 p.143-nous soulignons]: "*Chaque situation présente, aux yeux des pragmatistes,* ***un horizon de possibilités pratiques****, et c'est cet horizon qui, dans les moments de crise, doit être redéployé. Des hypothèses sont avancées; nous jetons de nouvelles passerelles entre nos propres impulsions et les données extérieures. Toutes ces passerelles ne sont pas solides. Mais si nous parvenons à en établir une, alors nous avons concrètement enrichi notre capacité d'action. Celle-ci modifie jusqu'aux fins que s'assigne le sujet agissant. (…) Ainsi ancrée dans l'action, la créativité apparaît (…) comme une ouverture à de nouvelles façon d'agir*"

[2] Selon la définition de E.Khalil [2003 p.170]: *"Entrepreneurship is simply action where the means and ends form a bundle that cannot be analitically separated".* Ici encre la proximité avec les analyses autrichiennes est évidente.

Instead, the actor hypothesized activities-means-to-ends-that might resolve the problem and makes predictions about their results-the formation of the desire-choosing a best course of action but constantly adjusting it upon receiving new information about the actual effect of means chosen" [Ibid.p.345]. Dewey soulignait ainsi que la conception de fins fixées était un reflet de la quête de certitude.

J.Whitford, reprenant partiellement les analyse de Sabel[1], a montré que les situations usuelles en économie de "dilemmes sociaux" doivent être reconsidérées à la lumière de la perspective pragmatique. En effet, l'incertitude endémique en économie requiert une coordination régulière de la part des acteurs mais rend l'action perméable à ce type de situation dont le dilemme du prisonnier est l'archétype. La résolution de ces dilemmes est référée dans les approches standards à deux types d'explications:

- une explication de type interactionnelle en terme de jeux répétés: la confiance ou la coordination sont établies sur la base d'un calcul des bénéfices comparés de la trahison immédiate face à un flux anticipé de gratifications liées à la coopération.

- une explication de type auto-actionnelle, fondée sur des normes, des schémas comportementaux, de nature culturelle qui détermineraient le comportement des individus. Les valeurs de l'individus lui sont inculquées de l'extérieur dans ce cas.

Pour C.Sabel [cité par Whitford 2002 p.351] les deux explications échouent car "*They assume that cooperation is the result of anterior conditions: the alignment of the actor's self-interests in the one case and the normative characteristices of a group or habits of reciprocity in the other*". Ces deux perspectives ne prennent à aucun moment en compte le fait que *"[…] the inner working of cooperation might transform the actor's understandings of one another in relation to the commonly defined world in which their interests are rooted*". L'intersubjectivité mise en avant par Mead, Dewey et ceux qui se placent dans la perspective pragmatique apparaît donc bien comme une dimension centrale des processus de délibération et d'action. Les conventions et les institutions constituent des systèmes d'attentes mutuelles qui orientent les décisions dans les situations d'interaction sociale. En ce sens la perspective pragmatique anticipe largement ce qui a pu être appelé le tournant "cognitif" dans l'appréhension des convention et des institutions en économie. Dewey, Mead, Commons et plus récemment Denzau et North [1994] et l'école française des conventions [Salais et Storper 1993] ont mis en avant les dimensions cognitives des institutions qui présentent à la fois un aspect normatif (anticipation de comportement) et cognitif (interprétation et définition commune des situations). Il nous semble que les dimension communicationnelles du pragmatisme permettent de dessiner une conception renouvelée de l'action, de la décision et de la rationalité.[2]

Conclusion

F.Knight soulignait que l'appréhension de l'incertitude par l'analyse économique impliquait une révision de la théorie de la connaissance et de l'action. Nous avons essayé de montrer que l'approche pragmatique, qui suscite aujourd'hui un regain d'intérêt dans les sciences sociales, permettait d'appréhender de façon pertinente certains aspects du comportement des acteurs face à l'incertitude et de présenter un modèle alternatif de la prise de décision. Pour résumer notre propos on peut emprunter à S.J.Nash [2003] cinq propositions qui permettent de caractériser la prise de décision telle que la décrit l'approche pragmatique:

1- ***la connaissance incomplète***: le décideur de dispose pas d'une connaissance complète de la genèse de la situation présente, de la situation elle-même, des résultats futurs de la décision présente.

[1] voir aussi Beckert 2002

[2] Une telle démarche trouve des échos dans de nombreux domaines, les travaux de M.Zacklad partagent ainsi largement les éléments que nous avons évoqués. Voir Zacklad 2004

Cela implique de mettre l'accent sur la procédure de découverte plutôt que sur la création de fondements fixes de la connaissance.

2- ***L'encastrement du preneur de décision***: Toute connaissance représente une fusion d'intention consciente, d'évaluation rationnelle et de perception, elle est liée au preneur de décision qui fait partie du processus et ne peut en être disjoint.

3- ***L'intentionalité du preneur de décision***: le décideur est rarement "indifférent", il cherche au contraire la réalisation d'une intention. Un décideur n'est pas un observateur impartial et détaché; ce fait est renforcé car toute décision pratique altérera son interaction avec la réalité.

4- ***L'interaction des moyens et des fins***: la situation présente n'est pas une "*donnée*" mais une "*donnée de quelque chose qui doit être faite*". La situation présente conditionne les intentions du décideur et les intentions altèrent la situation présente qui de nouveau conditionne les intentions…

5- ***La nature hypothétique du jugement***: chez Dewey les jugements pratiques sont des hypothèses, le jugement pratique assiste le décideur pour comprendre la réalité (de la même façon que les hypothèses assistent un scientifique).

6- ***L'aspect "expérimental" du jugement***: comme le décideur ne dispose pas d'une information complète et d'une connaissance exacte du futur, les décisions sont aléatoires et ont un caractère d'essai, d'expérience réelle.

Références bibliographiques

Albert A. & Ramstad Y. (1997) « **The social psychological underpinnings of Commons's Institutional Economics : the significance of Dewey's *Human Nature and Conduct*** » Journal of Economic Issues Vol.XXXI n°4-décembre (pp.881-916).

Albert A. & Ramstad Y. (1999) « **The social psychological underpinnings of Commons's Institutional Economics II : the concordance of G.H.Mead's « Social self » and J.R.Commons's « Will »** » Journal of Economic Issues Vol.XXXII n°4-Mars (pp.1-46).

Bange P. (1992) "**Analyse conversationnelle et théorie de l'action**", Hatier, Paris

Beckert J. (2002) "**Beyond the market-The social foundations of economic efficiency**" Princeton University Press, Princeton & Oxford

Beckert J. (2003) "**Economic sociology and embededness: how shall we conceptualize economic action**" Journal of Economic Issues, Vol XXXVII n°3 september, (pp.769-787)

Biddle Jeff E.(1990) «**The role of negotational psychology in J.R.Commons's proposed reconstruction of political economy**» Review of Political Economy n°2 march (pp.1-25)

Caldwell B (2003) "**Hayek, the sensory order and psychology**" BRC Annual Conference "Dewey, Hayek and embodied cognition", Great Barrington (Mass.) 18-20 juillet,www.brc.aier.org

Commons J.R.(1974) «**Legal foundations of capitalism**» (1924) A.M.Kelley, Clifton

Commons J.R (1931) "**Institutional economics**" American Economic Review Vol.21 n°3, december, (pp.648-657)

Commons J.R.(1934) «**Institutional economics**» McMillan, New York

Commons J.R.(1936) "**Institutional economics**" American Economic Review Vol.26 n°1, march, (pp.237-249)

Commons J.R.(1950) «**The economics of collective action**» McMillan, New York

Denzau A.T. & North D.(1994) «**Shared mental models: ideologies and institutions**» Kyklos Vol.47 Fasc.1 (pp.3-31)

Dewey J. (1916) "**What pragmatism means by practical**" in "Essays in experimental logic", Chicago University Press, Chicago, pp.303-329

Dewey J.(1922) «**Human nature and conduct**» Henry Holt & Co., New York

Dewey J.(1958) «**Experience and nature**» (1929) Dover Publ., New York

Dewey J.(1967) «**Logique, la théorie de l'enquête**» PUF, Paris

Dewey J. & Bentley A.F. (1973) "**Knowing and the known**" (1949) in Rollo Handy & E.C.Harwood (Eds.) "Useful procedures of inquiry" Behavioral Research Council, Great Barrington (Mass). Disponible en version électronique: www.brc-aier.org

Dewey J.(1975) «**Démocratie et éducation**»(1916) A.Colin(Coll.U), Paris

Fransman M. (1994) "**Information, knowledge, vision and theories of the firm**" Industrial and Corporate change, Vol.3 n°3 (pp.713-755)

Habermas J.(1987a) «**Théorie de l'agir communicationnel**» t.II Fayard, Paris

Habermas J.(1987b) «**Explicitation du concept d'activité communicationnelle**»(1982) in «Logique des sciences sociales et autres essais» PUF, Paris (pp.413-446).

H.Joas (1985) "**G.H.Mead: a contemporary reexamination of his thought**" Polity Press, Cambridge

Joas H. (1999) "**La créativité de l'agir**" (1992) Editions du Cerf, Paris

Joas H. & Beckert J. (2002) "**A theory of action: pragmatism and the theory of action**" Transactional Viewpoints, Vol.1 n°4 automne, www.brc.aier.org

Khalil E.L. (2002) "**Inquiry and action: an introduction to 'Transactional Viewpoints'**" Transactional Viewpoints, Vol.1 n°1 hiver, www.brc.aier.org

Khalil E.L. (2003)"**The context problematic, behavioral economics and the transactional view: an introduction to 'J.Dewey and economic theory'**" Journal of Economic Methodology Vol.10 n°2 Juin (pp.107-130)

Khalil E.L. (2003) "**A transactional view of entrepreneurship: a deweyan approach**" Journal of Economic Methodology Vol.10 n°2 Juin (pp.161-179)

Knight F. (1921) "**Risk, uncertainty and profit**", Hart, Schaffner et Marx; Houghton Mifflin Company, Boston

Koppl R. (2001) "**A.Schütz et G.Schakle: two views of choice**", Review of Austrian Economics, 14: 2/3, pp.181-191

Kurrild-Klitgaard P. (2001) "**On rationality, ideal types and economics: A.Schütz and the Austrian school**" Review of Austrian Economics, 14: 2/3, pp.119-143

Mc Gowan J. (1998) "**Toward a pragmatist theory of action**" Sociological Theory 16:3, November, pp.292-297

Mead G.H. (1936) "**Movements of thought in the nineteenth century**", Chicago University Press, Chicago

Mead G.H.(1963) «**L'esprit, le soi, la société**» (1934) PUF, Paris

Mousavi S., Garrison J. (2003) "**Toward a transactional theory of decision making : creative rationality as functional coordination in context**", Journal of Economic Methodology, 10 :2, June, pp.131-156

Nash S.J. (2003) "**On pragmatic philosophy and Knightian uncertainty**", Review of Social Economy, Vol. LXI n°2, june

Noteboom B. (2003) "**Elements of a cognitive theory of the firm**" BRC Annual Conference "Dewey, Hayek and embodied cognition", Great Barrington (Mass.) 18-20 juillet,www.brc.aier.org

O'Driscoll & Rizzo M. (1985) "**The economics of time and ignorance**" Basil Blackwell, Oxford

Renault M.(1992) «**L'économique institutionnaliste et la philosophie pragmatique: la nature humaine, les totalités et les valeurs**» Economies et Sociétés série PE Oeconomia n°17-8 (pp.171-201)

Renault M. (1997) « **Economie et communication: une approche institutionnaliste des conventions et des institutions** » Economies et Sociétés série R n°10-décembre (pp.48-95).

Renault M. (1999) "**Economie et coordination des comportements: communication et interaction"**, Revue Européennes des Sciences Sociales, Tome XXXVII, n°114, (pp.265-292)

Renault M. (2003) "**Coordination et connaissance: éléments sur les apports autrichiens et institutionnalistes**" Colloque IREGE "Economie de la firme: quels nouveautés ?" Annecy, 17-18 avril

Renault M. (2003) **Revue de: J.Beckert (2002) "Beyond the market: the social foundations of economic efficiency"** Economic Sociology European Electronic Newsletter Vol.5 n°1 octobre: www.siswo.uva.nl/ES/

Renault M. (2004) "**La nécessité d'une approche cognitive de la firme pour une économie fondée sur la connaissance**" dans "L'économie fondée sur la connaissance- Questions autour du projet Européen", édité par M.Baslé et M.Renault, Economica, Paris

Salais R. & Storper M. (1993) « **Les mondes de production** » Editions de l'EHESS, Paris.

Schütz A. (1962) "**The problem of social reality**" in Schütz A. "Collected papers I" (pp.207-349), M.nijhoff, La Haye

Schütz A. (1964) "**The social world and the theory of social action**" in Schütz A. "Collected papers II" (pp.3-19), M.Nijhoff, La Haye

Schütz A. (1987) "**Le chercheur et le quotidien**" Méridiens-Klincksieck, Paris

Whitford J. (2002) "**Pragmatism and the untenable dualism of means and ends: why rational choice theory does not deserve paradigmatic privilege**", Theory and Society, 31, pp.325-363

Witt U. (1998) "**Imagination and leadership. The neglected dimension of an evolutionary theory of the firm**" Journal of Economic Behaviour and Organization" Vol.39 n°2 (pp.169-178)

Yu T.F. (1999) "**Toward a praxeological theory of the firm**" Review of Austrian Economics" vol. 12 n°1 (pp.25-41)

Zacklad M. (2004) « **Transactions communicationnelles symboliques et communautés d'action : une approche de la création de valeur dans les processus coopératifs** », à paraître

Quatrième séance

–*–

Risque et santé

PERCEPTION DU RISQUE AU TRAVAIL ET PRÉHISTOIRE D'UNE MALADIE PROFESSIONNELLE : L'INDUSTRIE DE LA CÉRUSE DANS LE NORD DE LA FRANCE (1800-1950)

Jean-Paul BARRIÈRE

Université de Lille 3

Perception du risque au travail et préhistoire d'une maladie professionnelle : l'industrie de la céruse dans le Nord de la France (1800-1950)

Jean-Paul Barrière[*]

L'attention a été récemment attirée par les médias, la jurisprudence et le législateur sur les maladies professionnelles, souvent grâce aux associations de victimes : qu'on pense aux effets de l'amiante[1] ou aux intoxications saturnines dans l'habitat ancien[2] – non sans opérer un glissement et une extension du professionnel au particulier, de la médecine du travail à la santé publique. Pour nous en tenir aux seuls risques professionnels, les commentaires ont peu mentionné l'ancienneté parfois pluriséculaire de cette question, bien antérieure à la loi du 25 octobre 1919 créant un tableau des maladies professionnelles ou même à celle du 9 avril 1898 précisant les responsabilités en matière d'accidents du travail. Il ne faut pas imaginer le XIX[e] s. vierge de toute intervention publique et privée en la matière. Cependant, la prévention industrielle, embryonnaire, concerne indifféremment accidents du travail et maladies professionnelles : la distinction entre ces deux domaines ne se dessine aujourd'hui avec une certaine netteté[3] qu'au bout de décennies de réflexion, de conflits et de tâtonnements jurisprudentiels[4].

Comment ce qui était jusqu'alors toléré, sinon accepté, par fatalisme, ignorance ou mauvaise foi, ne l'est-il plus ? Examiner l'industrie de la céruse (ou blanc de plomb, ou blanc d'argent), fortement implantée à Lille au XIX[e] siècle et cause directe de la première maladie inscrite au tableau des maladies professionnelles en 1919, en raison de sa nocivité et de l'évidence de ses symptômes, nous paraît particulièrement éclairer les processus en œuvre[5]. Il ne s'agit pas ici de décrire en détail

---

[*] Maître de conférences d'histoire contemporaine, Université de Lille 3 (Cersates/CRHEN-O).

[1] Arrêt n° 837 de la Chambre sociale de la Cour de Cassation du 28 février 2002 sur l'exposition à l'amiante et la « faute inexcusable » de l'employeur.

[2] Décret n° 99-484 du 9 juin 1999 relatif aux mesures d'urgence contre le saturnisme prévues à l'article L. 32-5 du Code de la santé publique et modifiant le Code de la santé publique, sur les risques d'accessibilité au plomb dans les immeubles (*Journal officiel*, 11 juin 1999, p. 8545).

[3] Toute relative, comme en témoigne le chapitre intitulé « La distinction de l'accident du travail et de la maladie professionnelle », *Les grands arrêts du droit de la Sécurité sociale* (X. PRÉTOT dir.), Paris, Dalloz, 2[e] éd. 1998, p. 375 sq.

[4] Plus précisément, selon les définitions données par l'INRS : « l'accident du travail est un fait matériel fortuit provoquant une lésion corporelle généralement simple à constater, qui s'est passé à un endroit précis et à un moment connu. Ainsi, la preuve de la relation entre le dommage corporel subi et le fait qui l'a provoqué, c'est-à-dire la relation "de cause à effet", est le plus souvent facile à apporter. Une maladie professionnelle est la conséquence de l'exposition plus ou moins prolongée à un risque qui existe lors de l'exercice habituel de la profession : l'absorption quotidienne de petites doses de poussières ou de vapeurs toxiques ou l'exposition répétée à des agents physiques (bruit, vibrations, etc.). Il est presque toujours impossible de fixer exactement le point de départ de la maladie, d'autant plus que certaines maladies professionnelles peuvent ne se manifester que des années après le début de l'exposition au risque et même parfois très longtemps après que le travailleur ait cessé d'exercer le travail incriminé. De plus, la cause professionnelle de la maladie est rarement évidente et il est parfois très difficile de retrouver, parmi les multiples produits manipulés, celui ou ceux qui peuvent être responsables des troubles constatés. Dans ces conditions, les données concernant le lieu, la date et la relation de cause à effet sont souvent difficiles à préciser et la "matérialité" d'une maladie professionnelle ne peut généralement pas être établie par la preuve qui est toujours difficile, sinon impossible, à apporter. Le droit à réparation doit donc se fonder, dans un grand nombre de cas, sur des critères médicaux et techniques de probabilité et sur des critères administratifs de présomption. »

[5] Cette communication entre dans le cadre d'une recherche historique collective menée à Lille 3 (CRHEN-O / CERSATES) sur l'histoire sociale de la perception et de la prévention des risques du travail depuis le XVIII[e] siècle, préparatoire à une des sessions du 14[e] Congrès de l'Association Internationale d'Histoire Économique à Helsinki (21-25 août 2006). Il s'appuie en partie sur un travail documentaire mené en 2001 à Lille 3 par une

l'évolution et la diffusion d'une intoxication effectivement dramatique, mais de comprendre les voies et moyens de la lente construction d'un risque professionnel pourtant avéré depuis longtemps, d'analyser comment s'élabore ou non un usage social de la prévention[1]. Comment expliquer la progressive interdiction de ce produit toxique, mais utile et lucratif, dans le premier tiers du XX^{e} siècle et, corrélativement mais sans que le lien aille de soi, le droit à l'indemnisation automatique reconnu en 1919 aux cérusiers ou aux peintres touchés par la maladie ? Fruit d'un combat ouvrier certes, mais où le jeu des acteurs sociaux est loin de répondre à une logique et à des intérêts binaires, et où l'initiative ne vient pas forcément des victimes elles-mêmes. Examiner des textes normatifs et des prescriptions hygiénistes nationales ou même locales ne suffit plus[2]. Sans la perception globale de ce parallélogramme de forces dont les poids respectifs évoluent au fil du XIX^{e} siècle, sans l'analyse à différentes échelles (va-et-vient local/national), la question risquerait d'être présentée de manière sommaire ou anachronique. Après avoir rappelé les origines et les formes de la maladie, liée non seulement aux divers process de production, mais aussi à la nature du produit incriminé, nous serons conduit à dégager les étapes et les modalités de la reconnaissance d'un risque professionnel spécifique.

I. L'industrie de la céruse et ses enjeux

A) La fabrication de la céruse dans le Nord au XIX^{e} s

1. Les propriétés de la céruse

La céruse est un carbonate basique de plomb [2PbCO3, Pb(OH)2], de composition variable car sa préparation industrielle contient plus ou moins d'hydroxyde de plomb. La céruse possède – en dehors de ses dangers sur lesquels nous reviendrons – des propriétés indéniables, essentiellement pour la peinture : fort pouvoir couvrant, blancheur intense, séchage rapide, lutte efficace contre les moisissures et l'humidité.

2. Une industrie concentrée à Lille

Les atouts de ce produit expliquent l'accroissement considérable de la demande jusqu'à la fin du XIX^{e} s. et le maintien de profits assez élevés en raison de la relative rareté des industriels spécialisés : par exemple, l'entreprise Millot-Cousin, pourtant la dernière établie, modifie radicalement toutes ses installations à la fin de décembre 1905 – mais on verra qu'elle est longtemps montrée du doigt, ceci expliquant peut-être aussi cela.

Les cérusiers bénéficient en outre de la tradition d'une culture linière particulièrement implantée en Flandre, pourvoyeuse d'huile de lin fort utilisée en peinture. Ils s'installent en périphérie immédiate du centre ville lillois, de 1820 jusqu'au début des années 1870. On peut les repérer en raison du régime d'autorisations préfectorales que nécessite leur classement en 1886 parmi les établissements à

étudiante, Carole Coeffier, au sein d'une enquête pluridisciplinaire dont nous avons dirigé la partie historique pour le PRS Challenge, Action A10, sur la prévention des cancers dans le Nord - Pas-de-Calais.

[1] Un ouvrage déjà ancien avait à l'époque renouvelé l'intérêt pour ce champ de recherches : M. L. MOUSEL, C. SPITZER, B. CASSOU (*et al.*) *Les risques du travail. Pour ne pas perdre sa vie à la gagner*, Paris, La Découverte, 1985. Des pistes ont été suggérées par M. RUFFAT et V. VIET, *Le choix de la prévention*, Paris, Economica, 1999, et, notamment à partir du cas des cancers professionnels dans une perspective plus contemporaine, par A. THEBAUD-MONY, *La reconnaissance des maladies professionnelles. Acteurs et logiques sociales*, Paris, La Documentation française (Documents Travail et emploi), 1991.

[2] Cette première étape, indispensable, a été illustrée, entre autres, par B.-P. LÉCUYER, notamment dans sa contribution à « L'usure au travail » (A. COTTEREAU dir.), *Le Mouvement social*, n° 124, juillet-septembre 1983, p. 45-70 : « Les maladies professionnelles dans les *Annales d'hygiène publique et de médecine légale*, ou une première approche de l'usure au travail ».

surveiller suivant la réglementation de 1810 sur les établissements réputés dangereux, incommodes ou insalubres[1] et la liste des établissements fréquentés par les victimes d'intoxications saturnines.

En dehors des huit entreprises lilloises, deux autres existent dans le département du Nord : une établie à Saint-André, dans la périphérie lilloise, et une à Valenciennes (Saint-Waast). Pour des raisons de sources, l'étude portera surtout sur celles de Lille, sans que cela modifie la problématique.

Tableau des fabriques de céruse à Lille en 1898 (installations par ordre chronologique)

Nom	Adresse	Date des autorisations
Expert Bezançon & Cie (anciennement Faure)	88, rue des Postes	12/05/1820 8/10/1824 4/10/1866 12/05/1892
Lefebvre Théodore & Cie	3, rue Alain de Lille	13/09/1825
Brabant Frères	64, rue Belle Vue (Fives)	31/12/1829
Levainville & Rambaut (gendres et successeurs de Gautier Bouchard, associé à Poelman)	171, rue d'Arras	1832 (fermée en 1897)
Ulmar Villette & Cie	187, rue des Stations	24/10/1834 18/11/1893
Veuve Jules Pérus & Cie	268, rue Pierre Legrand	1/03/1858 12/05/1892
Millot-Cousin	55-57-59, rue St-Bernard	11/05/1872
Alphonse Bériot	74, rue de Lannoy	2/05/1881

Source : ADN, M417/114 et dossier individuel de chaque fabrique en M 417

Composante de la puissante industrie chimique régionale, cette activité engage de notables intérêts économiques, même si l'on connaît mal le nombre d'ouvriers fabriquant la céruse dans le Nord faute de chiffres globaux. L'usine Faure, considérée comme une des plus importantes, compte en 1890 50 ouvriers et 18 (plus d'un tiers) sont traités pour saturnisme cette même année… Une estimation raisonnable donnerait une fourchette de 300 à 500 personnes travaillant dans la céruse à Lille, quasi-exclusivement des hommes. Un rapport du 24 juillet 1891 du Conseil d'hygiène publique et de salubrité du département de la Seine sur l'intoxication saturnine rapporte qu'en 1881 « l'état des choses, quoiqu'un peu moins grave peut-être qu'il ne l'avait été une trentaine d'années avant, était loin d'être satisfaisant. Environ 30 000 ouvriers maniaient alors le plomb et ses dérivés. » Une enquête officielle anglaise de 1923 précise, pour le Royaume-Uni, le nombre d'ouvriers travaillant le plomb en 1911, alors que des réglementations avaient été édictées et que l'usage de la céruse avait diminué :

Type d'activité	Nombre total d'ouvriers	Nombre de cas de saturnisme	Pourcentage des ouvriers touchés (%)
Céruse	1 400	41	2,9
Accumulateurs	1 149	24	2,1
Poterie	6 700	92	1,5
Fonderie des métaux	2 800	48	1,7
Imprimerie	59 000	32	0,05
Peinture de carrosseries	30 000	104	0,4
Peinture en bâtiment	150 000	682*	0,4*

Source : L'emploi de la céruse dans la peinture, Rapport présenté en février 1923 au Ministre de l'Intérieur de Grande-Bretagne par la Commission des peintures industrielles, *Genève, Bureau international du Travail, 1923, p. 16 [* estimation, car déclaration non obligatoire]*

[1] Le décret du 3 mai 1886 range la fabrication de céruse dans la 3e classe des établissements insalubres (Archives départementales du Nord - ADN, M417/5088).

3. Les procédés de fabrication

Notons qu'il est difficile de traiter isolément de la céruse car certains industriels cérusiers tels Millot-Cousin et Ulmar-Villette & Cie à Lille fabriquent aussi un produit encore plus toxique que la céruse, le minium (un oxyde naturel de plomb aux propriétés antirouille), par oxydation du plomb fondu dans un courant d'air. Pour nous en tenir à la céruse, les rapports des Inspecteurs au Conseil central d'hygiène et de salubrité du département du Nord (appellation variable) ainsi que les postes occupés par les malades nous indiquent la nature des process de production, : le procédé de fabrication dit « hollandais » domine largement. Quelles en sont les étapes ?

Le plomb fondu est coulé en lames rectangulaires longues et minces dans des bassins établis sur des fourneaux. Puis ces grilles sont placées sur des pots remplis d'un mélange d'acide acétique et d'eau et alternent en strates avec du fumier de cheval. Ces couches sont ensuite séparées, décapées pour faire tomber la céruse du plomb sain resté intact : soit à la main, en tordant les grilles pour faire tomber la céruse, soit à la machine, dans un appareil appelé « diable » qui racle le métal. La céruse récupérée est ensuite broyée à l'eau sous des meules horizontales. Enfin, l'ultime préparation dépend du produit souhaité : soit la céruse à l'huile, obtenue en malaxant la céruse broyée à l'eau avec de l'huile de pavot, puis broyée à nouveau et mise en boîtes de fer blanc ; soit la céruse en poudre, obtenue par moulage et dessication de cette céruse broyée à l'eau, puis pulvérisée, broyée à sec, tamisée (blutage) et mise en barils (embarillage).

On voit bien là les multiples occasions d'intoxication au plomb que recèlent de tels procédés, utilisés sans précautions, et la succession de contraintes qu'imposerait tout dispositif préventif.

B) Un produit hautement toxique

1. Les modalités de l'intoxication

Elle provient surtout de la présence de carbonate de plomb dans l'air, par les poussières inhalées ou se déposant sur la peau : soit lors de l'embarillage – le tassement du baril dégageant de la poussière –, soit pendant le décapage à la main ou dans un milieu ni confiné ni humecté, soit par les éclaboussures ou l'ingestion lors des pauses-repas en usine. La dissémination peut aussi provenir d'une mauvaise conception des machines, mal isolées, ou des locaux (cheminées trop basses, pas d'évacuation ni de ventilation)… Il va de soi que les risques sont accrus par les négligences ouvrières – mais encore faut-il pouvoir connaître et appliquer les éventuelles consignes, sources d'entraves au rythme de travail exigé…

2. Les effets de la contamination

Le médecin italien Bernardino Ramazzini (1633-1714) a mis en évidence dès le XVII^{e} s. le lien entre coliques saturnines (ou « métalliques » ou « de plomb ») et le métier de peintre[1]. En effet, la maladie présente des symptômes aisément repérables et qui surviennent assez rapidement : la « colique de plomb », caractérisée par des troubles digestifs (colique ou constipation occlusive) ; des œdèmes, avec problèmes articulaires et atteintes neuro-sensorielles (tremblements, paralysie des membres, mains recourbées[2]) ; l'anémie assortie de problèmes hématologiques conférant un teint pâle

[1] Pour une première approche des maladies professionnelles, lire A. HARLAY, *Les maladies professionnelles*, Paris, Presses Universitaires de France, 1996, ou, plus clinique et détaillé, J.-M. HAGUENOER et D. FURON, *Toxicologie et hygiène industrielle*, Paris, Lavoisier, 1983 et surtout, C. CÉZARD et J.-M. HAGUENOER, *Toxicologie du plomb chez l'homme*, Paris, Lavoisier, 1992. Pour comparer avec la législation belge, consulter F. DEMET, R. MANETTE, P. DELOOZ et D. KREIT, *Les maladies professionnelles*, Bruxelles, De Boeck université (« Bibliothèque de droit social »), 1996.

[2] Signes repris par les dessinateurs comme « marqueurs » infaillibles, stigmates de l'intoxication saturnine des ouvriers cérusiers ou des peintres dans le n° 210 d'avril 1905 de l'*Assiette au beurre* intitulé « Le blanc de céruse » (que m'a aimablement signalé mon collègue J.-F. Chanet), mais aussi dans les suivants,

spécifique (« teinte particulière de la face », « liseret (*sic*) gingival caractéristique »[1]…) ; enfin, intoxication du foie et des reins.

Le saturnisme peut être chronique ou prendre des formes aiguës (douleurs intestinales violentes), généralement celles qui font l'objet d'admissions à l'hôpital. Évidemment, plus l'état général de l'ouvrier est mauvais, plus le malade a de mal à surmonter ses accès : sur 24 ouvriers de 22 à 71 ans admis pour coliques de plomb à l'hôpital Saint-Sauveur de Lille pendant le 1er trimestre 1873, tous sont cérusiers, 14 (près des 3/5e) ont entre 40 et 60 ans ; deux, récidivistes et âgés de 48 et 57 ans, y décèdent dans les dix jours de leur admission[2].

3. Un risque à triple détente

La céruse constitue aussi une sorte de bombe à retardement : lors de la confection du produit certes, mais aussi pour la famille de l'ouvrier cérusier dans la mesure où il ramène ses vêtements et accessoires chez lui et où le contact par la peau s'avère tout aussi dangereux, par ingestion des aliments[3] ; lors de son utilisation, surtout lorsque la peinture est confectionnée sur le chantier à partir de poudre de céruse et non livrée liquide mélangée à l'huile ; et par la suite lors d'un éventuel décapage ou ponçage des anciennes couches par les peintres, même cinquante ans plus tard…

II. Guérir, puis prévenir

A) Le repérage des malades et les soins d'urgence

Initiative que nous retrouverons plus loin, ce sont les professionnels de santé publique (expression certes anachronique) qui veulent infléchir en premier les industriels et, surtout, les pouvoirs locaux, à partir du milieu du Second Empire. Ainsi la Commission administrative des Hospices de Lille, sollicitée par les médecins, tente-t-elle d'alerter les autorités sur le saturnisme durant la seconde moitié du XIXe siècle. Puis, signe de l'évolution des esprits, après une phase de repérage des victimes et de recommandations, elle prend une série d'initiatives plus contraignantes dans les années 1880 pour soulever la question financière des soins.

1. Mesurer la maladie

À partir de 1868, et jusqu'au début du XXe siècle, les services des différents hôpitaux (Saint-Sauveur, Saint-Roch, Sainte-Eugénie) consignent sur des tableaux spécifiques détaillés[4] les malades atteints de « colique métallique », ce qu'un rapport du maire de Lille au préfet en date du 5 juin 1868 présente comme une nouveauté pour les médecins[5] . Il ne s'agit plus seulement d'enregistrer, mais de réunir les bases d'une véritable enquête épidémiologique, certes un peu fruste, mais analogue à ce qui avait été entrepris par exemple pour le choléra après 1832 en matière de santé publique[6]. L'objectif

---

contemporains des discussions sur le projet de loi de retraites ouvrières en 1906 : ils transforment ainsi les victimes de la céruse en métaphores de la condition ouvrière (cf. dessins, à commenter).

[1] ADN, M417/5089.

[2] ADN, M417/114.

[3] C'est ainsi qu'il faut comprendre la caricature parue dans *L'Assiette au beurre* (n° cité), où deux mères discutent sur un pas de porte : « L'pauvre gosse, il est voué au blanc… au blanc de céruse ! ».

[4] Ils comportent 18 colonnes : Nom et prénoms des malades, âge, profession, constitution des malades, désignation de la maladie, date de son invasion, symptômes (et leur gravité), travail auquel se livraient les ouvriers lors de l'invasion de la maladie, atelier ou fabrique concerné, laps de temps de travail avant l'invasion de la maladie, récidive éventuelle (nombre et date), jour de leur admission à l'hôpital, jour de leur sortie, date des décès éventuels, résumé des causes de la maladie, observations.

[5] ADN, M417/114 Tableaux trimestriels intitulés : « Recherches sur les causes déterminantes de la colique métallique », par hôpital.

[6] Voir P. BOURDELAIS et J.-Y. RAULOT, *Une peur bleue. Histoire du choléra en France*, Paris, Payot, 1987. On retrouve bien cette phase « protostatistique » à l'échelle nationale dans les enquêtes et les programmes menés

avéré consiste à entreprendre un effort de prévention, moins en direction des ouvriers – le paternalisme condescendant des médecins ne se fait guère d'illusions au début– qu'à destination des patrons, encouragés à suivre certaines prescriptions, et des autorités.

Même si une analyse systématique des séries de tableaux conservés – non menée encore faute de temps – mériterait d'être entreprise, il convient de pas céder à l'illusion statistique. En effet, on note à coup sûr une sous-déclaration des cas ; probablement plus en raison de la réticence des ouvriers à se faire soigner à l'hospice et du risque qu'ils encourent aussi de se faire renvoyer de la fabrique sous ce "prétexte" qu'à cause d'un sous-enregistrement, car la pathologie présente des signes assez faciles à déceler. En outre, il existe certainement des formes d'industrie cérusière plus dispersées, ou dans de petites villes, dépourvues donc de commission des hospices. De surcroît, ces chiffres sous-estiment les intoxiqués soignés (ou pas, d'ailleurs) chez eux et la sensibilité très variable des responsables médicaux à cette question.

L'intérêt d'étudier l'intoxication saturnine réside dans l'apparition de symptômes assez caractéristiques dans un délai relativement bref. Mais faute, pendant longtemps, de mesures contraignantes – ou, plus exactement, de processus de vérification ayant force exécutoire, car les réglements existent bien –, les multiples observations des Hospices au préfet du Nord ou au maire de Lille demeurent vaines.

2. La volonté dissuasive des hôpitaux

Une étape décisive est franchie lorsque l'administration des Hospices de Lille décide en 1884 de poursuivre les patrons pour leur faire payer les frais d'hospitalisation (soins, séjour) de leurs ouvriers malades : c'est clairement frapper au portefeuille les entrepreneurs qui « ne font rien pour la santé de leurs ouvriers »[1]. Il n'en demeure pas moins très délicat de passer d'une responsabilité collective (les industriels de la céruse lillois) à une responsabilité personnelle (tel ou tel patron) permettant juridiquement d'imputer l'indemnisation des frais à un entrepreneur particulier : chacun s'abrite derrière la circulation des ouvriers cérusiers parmi les entreprises pour affirmer que la maladie a été contractée en raison du mauvais état général de l'ouvrier à l'embauche ou chez des confrères peu scrupuleux– phénomène qui correspond à une certaine actualité.

Il nous est difficile pour l'heure de connaître l'effet réel de ces "gesticulations" médicales car la mairie, largement influencée par le lobby industriel fort de ses relais municipaux et des patentes versées, oppose souvent une redoutable inertie : nous avons seulement relevé un procès des hospices à la société Ulmar Villette, condamnée à les rembourser par un jugement du Tribunal civil de Lille du 24 décembre 1884, confirmé en appel le 15 avril 1885[2] ; mais il n'est probablement pas assez dissuasif car une inspection de 1891 constate des manquements graves aux dispositions de l'arrêté préfectoral d'autorisation, tout comme le procès verbal de récolement dressé le 25 mars 1896, d'autant que l'usine cumule fabrication du minium et de la céruse.

L'opinion des médecins semble donc se départir, peut-être plus tôt qu'on ne le dit souvent, des préjugés hygiénistes du premier XIX^{e} siècle, teintés d'un paternalisme imputant à un ouvrier amoral ou imprévoyant une large responsabilité dans sa situation[3]. On ne saurait être plus clair que ce médecin de l'hôpital Saint-Sauveur en 1873 : « Les causes de récidives sont dues aux mauvaises conditions matérielles dans lesquelles se trouvent les ouvriers, leurs salaires sont insuffisants et ne leur permettent pas de se nourrir d'une manière assez substantielle pour lutter contre les dangers de cette

---

par les hygiénistes de la Monarchie de Juillet tels Villermé ou Parent-Duchatelet (cf. B. P. LÉCUYER, « Démographie, statistique et hygiène publique sous la Monarchie censitaire », *Annales de Démographie historique*, 1977, p. 215-245).

[1] ADN, M417/4806.

[2] ADN, M417/4806.

[3] Tels qu'ils s'expriment dans la première série des *Annales d'Hygiène publique et de Médecine légale*, par exemple (LÉCUYER, *art. cit.*).

fabrication »[1]. Attitude minoritaire ? Peut-être, mais signe d'une appréciation plus globale du phénomène[2].

Ces deux phases, qui tendent à promouvoir de moins en moins timidement la prévention, se retrouvent, mais avec un décalage temporel, dans la réglementation adoptée par les autorités, locales comme nationales.

B) De la réglementation à l'interdiction de la production de la céruse

1. De la prescription à la réglementation

Déjà, la réglementation concernant les établissements insalubres permet aux riverains de faire entendre leurs plaintes : rares, tant la norme subjective est fixée à un très bas niveau et le seuil d'acceptation des nuisances élevé… Elles sont d'autant mieux reçues par les autorités qu'elles provoquent des conséquences financières et émanent de notables, mais l'action est très molle. En 1878, Jean-Baptiste Huvenne, marchand et voiturier lillois, également bailleur d'immeubles, se plaint des « fumées malsaines » des industriels qui font fuir les locataires : « par leur procédé de fabrication, la propriété devient inhabitable » ; le maire de Lille propose donc en juillet 1878 de « prescrire à MM. Levainville et Rambaut d'élever à la hauteur des chéneaux de la propriété Huvenne le mur séparant cette propriété de leur fabrique. » Voilà tout. La plainte d'un voisin de l'usine Pérus en 1905 subit le même sort…

Mais ces pressions discrètes venues de l'extérieur des usines ne suffisent pas à elles seules, en raison de la bonne volonté toute relative des municipalités. En 1876, Ulmar Villette demande à agrandir son usine rue des Stations : maire et préfet délivrent aisément l'autorisation (« ateliers annexés situés entre cour et jardin et ventilés »), alors que la visite du Conseil de salubrité note : « Les services de fabrication sont très à l'étroit, les lois de l'hygiène ne peuvent être observées ». L'industriel doit « s'empresser de mieux disposer ses ateliers », mais le Conseil ne fixe ni délai, ni consignes. Au final, l'agrandissement a lieu sans que rien ne bouge par ailleurs…

Le mouvement ouvrier ne parvient pas à se saisir de la question avant l'extrême fin du XIX^{e} siècle. En effet, il ne faut pas attendre d'action spectaculaire de la part des personnes employées dans les fabriques de céruse : outre la faible prise en compte individuelle et collective du risque d'intoxication, le fatalisme et les propos lénifiants de patrons niant l'évidence et exerçant des pressions sur leurs employés, toute critique interne contre cette industrie se retournerait immanquablement contre son auteur, accusé d'ôter le travail de ses camarades et au besoin vite remplacé[3]. La faiblesse de l'organisation syndicale dans cette branche fait le reste. Cette problématique de la santé contre l'emploi n'est pas sans éveiller des échos contemporains…

Pour l'heure, la question franchit peu les frontières des milieux hygiénistes parisien et lillois et rien n'indique de puissante campagne d'opinion analogue à celle qui se développera en 1905. Toutefois, le rapport du Conseil d'Hygiène publique de la Seine de 1881, déjà cité, provoque quelques débats parlementaires et une circulaire du ministre du Commerce qui recommande le 14 janvier 1882 une surveillance plus stricte des cérusiers, édictant quelques consignes de fabrication.

---

[1] ADN, M417/114, « Recherches sur les causes déterminantes de la colique métallique », observation en marge du tableau du 1er trimestre 1873.

[2] Les contradictions de l'hygiénisme français et ses formes d'intervention dans la vie publique ont été décortiquées par L. MURARD et P. ZYLBERMAN, *L'Hygiène dans la République : la santé publique en France ou l'utopie contrariée*, Paris, Fayard, 1996.

[3] Seule une enquête précise sur les origines géographiques et sociales des ouvriers cérusiers, difficile à conduire, pourrait déterminer leur degré de mobilité. L'exploration par sondage des listes d'hospitalisés montre le retour assez fréquent des mêmes noms au début de la III^{e} République, signe de graves récidives et de stabilité dans l'emploi. Au fil du siècle, la rotation des postes de travail les plus exposés, mieux respectée, fait gagner en étendue ce que le mal perd en gravité. Mais l'on pourrait objecter qu'une meilleure prise en charge révèle alors des cas plus légers autrefois ignorés.

Ce mouvement pendulaire Paris/province/Paris, cette circulation d'initiatives qui mériterait d'être scrutée de plus près, accélèrent l'adoption de mesures plus coercitives, d'autant que l'état général moyen des usines des années 1880-1890 et l'absence de réelle politique préventive (ou à défaut, de mesures pragmatiques) n'incline guère à l'optimisme. Les dégats causés par le saturnisme en général avaient été évoqués, notamment dans le monde médical, avant la discussion de la loi du 19 mai 1874 sur « le travail des enfants et filles mineures dans l'industrie », dont l'article 13 interdit le travail des enfants de moins de 16 ans dans certains établissements, tels les usines de céruse[1] – loi bardée d'exceptions et guère appliquée faute de moyens d'investigation.

Le décret du 3 mai 1886, modifiant le classement établi par le décret du 15 octobre 1810 sur les établissements réputés dangereux, incommodes ou insalubres, range l'industrie de la céruse dans la 3e classe de ces établissements[2]. Cela donne aux autorités préfectorales davantage de moyens de surveillance, à défaut de contrôle effectif puisque l'autorisation s'accompagne de simples « prescriptions de fabrication »[3]. Les industriels doivent leur fournir des documents (plans des installations, description des procédés) et tolérer les visites d'inspecteurs (conducteurs des Ponts et Chaussées) dont les procès verbaux de récolement peuvent conclure à la nécessité de saisir le service de Salubrité pour modification ou mise en demeure[4].

La prudente loi du 12 juin 1893 relative à l'hygiène et à la sécurité des travailleurs, peu efficace en raison des multiples exemptions et de la lenteur des décrets d'application, contribue moins à modifier la donne que les débats et la loi du 9 avril 1898 sur les accidents du travail, qui accélère dans toute la France les dispositifs réglementaires, mais aussi, point trop souvent oublié par une vision capitalo-centrée, le cheminement propre des Commissions locales sans le relais desquelles les mesures adoptées à Paris demeurent lettres mortes[5]. Dans le Nord, cela se traduit par l'arrêté préfectoral du 10 juin 1898 qui oblige les industriels de la céruse à appliquer dans les six mois certaines règles de fabrication, mais aussi, point nouveau, à vérifier que les ouvriers connaissent ces instructions de sécurité (affichage du règlement, présence d'un surveillant chargé de rappeler les consignes avant de quitter l'usine…). Les techniques préventives préconisées évoluent peu car on les connaît depuis un demi-siècle[6]. Mais la difficulté consiste surtout à les mettre réellement en œuvre. À cela, plusieurs freins.

Les ouvriers interrogés par les Inspecteurs évoquent la gêne causée par les mesures préventives, par exemple le port de gants ou de chaussures[7], celui de vêtements hermétiques au cou et aux chevilles dans des atmosphères alternant chaleur et froid. Cas fréquent, et moins grave en apparence, vu le type

---

[1] Plus précisément, « dans les ateliers […] destinés à la préparation, à la distillation ou à la manipulation de substances corrosives, vénéneuses et de celles qui dégagent des gaz délétères ou explosibles. La même interdiction s'applique aux travaux dangereux, ou malsains, tels que : l'aiguisage ou le polissage à sec des objets en métal et des verres ou cristaux ; le battage ou le grattage à sec des plombs carbonatés, dans les fabriques de céruse ; […] ». Ces interdictions seront reprises dans la loi du 2 novembre 1892 qui réglemente les exceptions laissées par la loi de 1874 à la participation des femmes, des filles mineures et des enfants de moins de 16 ans aux travaux dangereux et insalubres, et accompagne la réforme de l'Inspection du Travail.

[2] ADN, M417/5088.

[3] ADN, M417/5140, arrêté préfectoral du 12 mai 1892 autorisant l'établissement de céruse Veuve Pérus & Cie.

[4] Ainsi le PV de 1893 chez Pérus (ADN, M417/5140).

[5] L'avis du Conseil central de salubrité du 14 février 1898 est suivi le 27 mars du rapport annuel de l'Inspecteur départemental de la Salubrité publique, qui cette fois aboutit à l'arrêté préfectoral (ADN, M417/5089).

[6] ADN, M417/5140. Voici les recommandations préconisées par l'arrêté préfectoral du 12 mai 1892 concernant la firme Pérus : Appareils de broyage à l'eau placés et conçus pour éviter les éclaboussures ; embarillage mécanique ; emplacement pour les vestiaires (dépôt des habits de ville, repris à la sortie, ouvriers lavés et brossés) ; consignes affichées dans les vestiaires ; lavabo à l'entrée, en état de marche et avec savon ; salle de bains correcte et bain sulfureux hebdomadaire obligatoire ; cas de maladie inscrits sur un registre ; « fréquentes visites » de l'Inspecteur de la Salubrité ; délai d'exécution de six mois laissé à l'industriel.

[7] Un compromis tacite dans l'atelier consiste à autoriser le port de sabots, plus faciles à enlever et moins chers, mais aussi moins protecteurs que des chaussures fermées que l'ouvrier devrait acquérir à ses frais. L'on voit bien – phénomène courant – le jeu des micro-décisions permettant aux intéressés d'adapter des textes ressentis comme trop contraignants, sinon inapplicables en l'état, tout en améliorant de fait la situation.

de manipulations, que dans d'autres industries où le mode de rémunération (paiement à la tâche ou aux pièces) oblige souvent l'ouvrier à négliger ces consignes pour respecter le rythme de la production ou gagner suffisamment. La difficulté demeure de connaître le degré de conscience des ouvriers cérusiers quant au risque encouru, en l'absence de témoignages : les échos indirects recueillis par les Inspecteurs montrent une certaine lucidité – les ouvriers ne peuvent ignorer leurs camarades intoxiqués –, mais aussi une sous-estimation des effets de la céruse que la hiérarchie de l'usine s'emploie rarement à détromper. La dureté générale des conditions de vie, la dangerosité élevée du travail manuel et l'assurance d'un salaire "correct" (compte tenu des standards de l'époque) leur font sacrifier le moyen au court terme.

Les moyens mis à leur disposition par le patron sont très souvent dérisoires et, lorsqu'existent lavabo ou baignoire, ils sont dépourvus de savon et laissés à l'abandon : comme dans la plupart des usines de l'époque (nous ne sommes pas en Allemagne !), personne ne se soucie alors vraiment des règles élémentaires de propreté (vestiaires, lavabos, WC, balayage ou nettoyage du sol et des murs, sans parler de la présence de douches)[1]. En témoigne, parmi d'autres, l'état de la fabrique Pérus, qui a pourtant consenti certaines adaptations en vue d'obtenir son renouvellement d'autorisation. Le rapport au Conseil de salubrité du 7 mars 1892 mentionne « une usine assez bien tenue », où « l'industriel a fait quelques efforts pour atténuer les dangers de la fabrication » : port de gant par les ouvriers, alternance hebdomadaire entre ouvriers occupés au décapage et ceux « charriant les fumiers », broyage à l'eau, conditionnement sous forme de céruse à l'huile… Mais il ne signale aucune application pour le nettoyage de l'usine et des employés, ni pour le changement au vestiaire, au demeurant inexistant ; suite à une injonction de 1893, vestiaires et lavabos sont installés, mais une visite de 1899 critique à nouveau leur non-utilisation[2].

L'effort d'éducation de l'ouvrier butte certes sur l'inertie des pratiques de travail, mais aussi sur la conscience très relative des obligations du chef d'entreprise, qui ne peut pourtant plus à la fin du XIX^e^ s. prétendre ignorer les conséquences des tâches exécutées par ses employés. Cependant, les inspections constatent l'importance des écarts entre les usines : certains patrons (une minorité, semble-t-il), outre l'intelligence tactique destinée à faire la part du feu pour sauver le produit incriminé, ont une certaine conception de leurs devoirs de protection à l'égard des ouvriers, conformément à une des formes du catholicisme social dans la région.

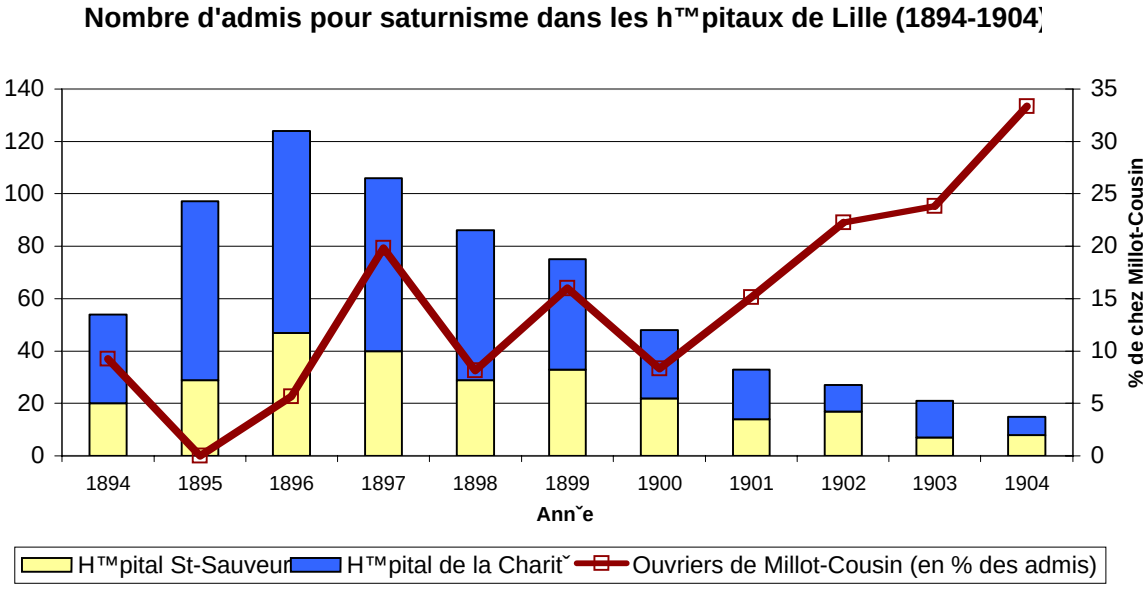
Ainsi « l'usine-modèle » de Théodore Lefebvre, citée en exemple dès 1849 dans une brochure parisienne[3], reçoit-elle de nouveaux éloges dans un rapport au Conseil de salubrité du Nord en 1865[4] (sur 128 malades admis à St Sauveur en vingt mois, seuls quelques-uns travaillent chez Lefebvre) ; *idem* en 1881, i.e. avant les nouvelles réglementations : le choix de procédés de décapage mécanique bien isolés et de la céruse à l'huile s'avèrent plus coûteux mais aussi plus économes – toutes proportions gardées – de la santé de l'ouvrier.

A contrario, la fabrique Millot-Cousin constitue un repoussoir, y compris après le durcissement des règlements, comme le prouve le graphique ci-après. Pour se dédouaner, l'entrepreneur, comme d'autres avant lui, explique que les ouvriers sont déjà intoxiqués à l'arrivée dans son usine, que c'est l'alcoolisme (certes présent) qui affecte leur foie et non le plomb ou encore que la « chaleur persistante de l'année » affaiblit les corps et prédispose les ouvriers aux coliques, sans parler de la présence « d'ouvriers d'origines douteuses » à l'hygiène insuffisante[5]. Reste que l'entreprise doit, pour survivre, totalement revoir ses installations en 1905, alors que le nombre de ses ouvriers intoxiqués demeure pourtant assez stable : signe qu'en dix ans le rapport de forces a évolué, à l'échelle locale comme nationale.

---

[1] Plus tard, la loi 11 juillet 1903 sur les règles d'hygiène dans les ateliers n'aura qu'une portée toute relative.
[2] ADN, M417/5089.
[3] A.-A. Bailly, *Département du Nord… Fabriques de céruse. Rapport sur l'état hygiénique des fabriques de MM. Th. Lefebvre et Poelman frères, à Moulin-Lille*, Lille, Danel, 1849 [Signé Delezenne Th. Barrois, Godefroy, Bollaert et Aimé-Augustin Bailly, ce dernier, rapporteur].
[4] ADN, M417/114.
[5] ADN, M417/5089.

En outre, il ne suffit pas d'afficher un règlement (ce qui n'est d'ailleurs pas fait), encore faut-il vérifier qu'il est compris et appliqué, d'où l'exigence ultérieure d'un contremaître inspectant les étapes de sortie de l'ouvrier – mais cela allonge aussi le temps de travail… C'est enfin oublier l'état physique moyen des ouvriers qui, même s'il s'améliore, souffre de l'irrégularité des revenus et de la nourriture ainsi que de la médiocrité générale des conditions de vie. La progression des admissions pour saturnisme dans les hôpitaux de Lille jusqu'en 1896 (*cf.* graphique) prouve bien que les efforts menés par quelques-uns depuis trente ans tardent à porter leurs fruits. Mais la très nette baisse ultérieure débute avant que des mesures ne soient prises à l'échelle nationale et locale, signe que le terrain a été labouré et que les contrôles gagnent en efficacité.



2. De la réglementation à la prohibition

Déjà, au début du XX^e^ siècle, des voix s'élèvent en France afin de réclamer l'usage de produits de substitution supposés moins toxiques : pour nous en tenir au Nord, le rapport d'un inspecteur au Conseil d'hygiène et de salubrité de ce département préconise de remplacer la céruse par le blanc de zinc. Toutefois, un industriel non nordiste, Henri Rougée, se plaint en 1902 de l'obstruction des cérusiers lillois contre son nouveau procédé supposé moins nocif[1]. On voit que l'utilisation d'un argument environnementaliste comme atout commercial n'est pas née hier…

Dans un contexte d'extrême acuité de la « question sociale », la céruse, par la pitié que ne peut qu'éveiller dans l'opinion le spectacle de ces pauvres épaves tremblantes[2], devient un sujet emblématique pouvant rassembler certains Républicains soucieux de gommer les excès de l'industrialisation[3] et mouvement syndical. Notons que les dessinateurs représentent plus volontiers les victimes peintres que les ouvriers cérusiers, pourtant plus directement atteints : signe que la perception

[1] ADN, M417/113. Lettre du 14 février 1902 au préfet : « Malheureusement, […] il y a une certaine obstruction à protéger mon produit au profit de la céruse qui est une industrie locale ». Le produit de substitution est probablement le lithopone, pigment blanc formé de sulfates de baryum et de zinc.

[2] L'on pourrait juger misérabilistes et empreints d'un fatalisme oscillant entre "victimisation" et perte de dignité les dessins d'ouvriers intoxiqués réalisés par Bernard Naudin et Radiguet pour le n° spécial de l'*Assiette au Beurre*, *op. cit.* ; mais ils présentent, si l'on peut dire, d'indéniables vertus pédagogiques…

[3] En particulier dans la « nébuleuse réformatrice » étudiée par Isabelle MORET-LESPINET, *Théories et pratiques républicaines de la réforme sociale : l'Office du Travail, 1891-1914*, Thèse doct. Hist. Paris 10, 1997. Voir C. TOPALOV, *Laboratoires du nouveau siècle : la nébuleuse réformatrice et ses réseaux en France, 1880-1914*, Paris, Éd. de l'EHESS, 1999.

du risque et le regard qu'on lui porte comptent au moins autant qe son effectivité. Il n'est guère surprenant que la revendication visant à interdire le blanc de plomb émane non des ouvriers cérusiers, mais des peintres en bâtiment, notamment du dirigeant de la Fédération nationale des syndicats d'ouvriers peintres, Abel Craissac, futur membre du Conseil supérieur du Travail, en contact direct avec les rédacteurs de l'*Assiette au Beurre*. Par leur nombre, la possibilité d'utiliser des produits de substitution sans perdre leur travail et leurs relais parisiens, leur voix porte bien davantage.

Il faudrait étudier plus longuement les origines de la Commission d'enquête sénatoriale sur la céruse, les textes et études préparatoires, la nature des travaux ou des débats parlementaires et l'action des groupes de pression[1]. Signalons simplement le rôle joué au Sénat en faveur de la prohibition par le célèbre et influent chimiste Marcelin Berthelot peu avant sa mort[2] dans les joutes des « progressistes » contre les industriels de la branche, dont l'archétype devient pour les médias le fabricant Expert-Besançon, implanté à Lille, et dont le cynisme supposé excite la verve des caricaturistes[3]. Au final, la loi du 20 juillet 1909 limite l'usage de la céruse : elle interdit aux ouvriers d'utiliser le blanc de plomb dans tous les travaux de peinture en bâtiment, à l'intérieur comme à l'extérieur des constructions[4] ; mais les particuliers, ainsi que d'autres catégories de travaux de peinture, demeurent libres d'employer la céruse et, en outre, d'autres composés de plomb restent autorisés. Les fabricants nordistes doivent mener une reconversion à marche forcée vers des types de peintures différents, non sans succès (Millot-Cousin) ; peu fermeront définitivement, dans la mesure où l'abandon de la céruse est progressif.

La conscience du risque que fait courir l'usage de la céruse s'internationalise durant les années 1910 et l'immédiat après-guerre. La multiplication des congrès hygiénistes[5], le développement d'un mouvement ouvrier européen et d'associations internationales – la Croix-Rouge s'intéresse aussi à la céruse dans les années 1920 –, l'affirmation dans les pays de l'Europe du Nord-Ouest d'administrations du Travail aux contacts fréquents conduisent à durcir les législations sur la céruse en Europe occidentale[6]. Ce mouvement s'amplifie avec la naissance à Genève des grandes organismes internationaux du travail (OIT, BIT). En effet, ces derniers, sous la houlette d'Albert Thomas, directement influencé par la correspondance nourrie d'Abel Craissac[7], opèrent un vaste effort de

---

[1] Les industriels cérusiers invoquent évidemment leur ruine et la défense de l'emploi pour retarder l'échéance ou, à défaut, obtenir une indemnité (*La Céruse devant le Sénat. La question de l'indemnité. Mémoire présenté par les producteurs de céruse*, Paris, Impr. de E.-L. Morin, s. d.). Ils perdent d'autant plus nettement la partie que la plupart des experts reconnaissent la moindre nocivité des produits de substitution (A. THIBAUT, *La Céruse*, Lyon, A. Storck, 1907, G. PETIT, *Céruse et blanc de zinc*, Paris, Gauthier-Villars ("Encyclopédie scientifique"), 1907) : le décret du 23 avril 1908 prescrit d'ailleurs « des mesures particulières d'hygiène dans les industries où le personnel est exposé à l'intoxication saturnine ».

[2] Secrétaire perpétuel de l'Académie des Sciences (1889), Académicien français (1901), sénateur à vie depuis 1881 et plusieurs fois ministre.

[3] Il faut dire que, juge et partie, il appartient à la Commission d'enquête sénatoriale de 1905, minimise constamment les effets de la céruse et joue de ses appuis politiques et économiques.

[4] La loi de 1909 (incluse en 1912 dans les articles 78-80 du Code du Travail), quoique très partielle encore, est d'emblée présentée par les syndicalistes et surtout les réformistes républicains ou « socialistes indépendants » comme une grande conquête ouvrière (*La Céruse vaincue, recueil des discours prononcés pour célébrer la disparition du saturnisme professionnel des ouvriers peintres, par MM. René Viviani, Brugniot, Jules-Louis Breton, Cazeneuve, Dieulafoy, Mosny, Jacques Dhur, Abel Craissac, suivi d'une notice sur l'emploi de l'oxyde blanc de zinc dans la peinture en bâtiments, du décret du 18 juillet 1902 et de la loi de 1909*, Paris, L. Viau, 1910).

[5] M. BOUILLÉ, « Les congrès d'hygiène des travailleurs au début du siècle, 1904-1911 », *Le Mouvement social*, n° 161, oct.-déc. 1992, p. 43-65 ; A. RASMUSSEN, « L'hygiène en congrès (1852-1912) : circulation et configurations internationales », *in* BOURDELAIS (dir.), *Les Hygiénistes, enjeux, modèles et pratiques*, Paris, Belin, 2004, p. 213-240.

[6] Comme en Belgique, au Royaume-Uni, en Allemagne ou en France, dans une chronologie dont l'enchaînement reste à préciser.

[7] J. HEITMANN, « "Getting the Lead Out?" The International Labor Organization and its efforts to prohibit lead in paint, 1919-1940 » communication à la European Social Science History Conference, La Haye, 2001.

synthèse documentaire, volontairement publié[1], afin d'éclairer des décisions où le risque se mesure aussi à l'aune de l'efficacité économique et de l'emploi. Les mésententes entre les fédérations syndicales des divers pays conduisent à édulcorer le texte final. Le projet de convention de la SDN concernant l'utilisation de la céruse dans la peinture, adopté par la Conférence internationale du Travail (BIT, Genève, 3e session, 25 octobre-19 novembre 1921)[2], se traduit en France par l'interdiction totale de la céruse et des sulfates de plomb « dans tous les travaux de peinture, de quelque nature qu'ils soient, exécutés tant à l'intérieur qu'àà l'extérieur des bâtiments » (loi du 31 janvier 1926[3]).

Enfin, le dispositif s'accompagne d'une mutation dans l'indemnisation des travailleurs touchés par la céruse, jusque là ponctuelle, insuffisante et relevant de l'arbitraire patronal ou de la couverture mutualiste : la loi du 25 octobre 1919 étend les dispositions de la loi de 1898 sur les accidents du travail aux victimes de certaines maladies professionnelles. Conséquence logique des débats précédents, les affections liées à la céruse, comme d'autres intoxications dues au plomb, figurent dans le premier tableau des maladies professionnelles (27 octobre 1919), avec déclaration obligatoire[4]. Cela permet de simplifier les procédures d'indemnisation, notamment quant à l'établissement de la preuve de l'intoxication. Cela ne signifie pas le règlement définitif du problème : vu la vétusté du parc immobilier français, la céruse perdure dans bien des habitations, affectant les travaux ultérieurs sur d'anciennes peintures ou la santé des occupants par leur lente dégradation comme le prouve l'attention apportée récemment au cas d'enfants victimes d'intoxications saturnines par ingestion d'écailles d'anciennes peintures au plomb ; de surcroît, d'autres composés plombifères à la nocivité moins immédiate demeurent longtemps en usage.

Conclusion

Dans l'exemple choisi ici, au risque issu de la fabrication proprement dite s'ajoute un danger pour les utilisateurs professionnels et un dommage environnemental – sans même évoquer la question des déchets ou des rejets, qui ne se pose alors absolument pas –, notamment pour les usagers. Toute politique de prévention ne saurait donc se limiter, en l'espèce, aux processus de production, mais devrait consister en un véritable accompagnement que seuls les pouvoirs publics, à l'échelon national ou, assez tôt, international, peuvent mener. Nous assistons au XIXe s. à un processus de construction collective de la notion de prévention qui, bien qu'embryonnaire, ne saurait être considéré comme anachronique. Il relève d'un côté de facteurs internes : le coût éventuel pour le patron des absences ou des pénalités et sa conscience ou sa culture personnelles ; moins les réclamations ouvrières, sinon celles, tardives, des syndicats nationaux à la fin du XIXe siècle. Il procède également d'impulsions externes, qui proviennent, en aval, d'un système collectif de soins mettant l'accent sur la notion de responsabilité patronale et refusant le surcoût des soins aux victimes de leur travail, des pressions fort inégales des pouvoirs publics locaux ou centraux et de la vigilance accrue des "experts", médecins pour l'essentiel, alors que l'hygiénisme provincial accède souvent dans le Nord aux responsabilités municipales et dispose de relais nationaux et internationaux. Mais une industrie géographiquement plus dispersée aurait-elle autant attiré les regards ? Peu probable, et c'est ce qui fait l'intérêt de l'exemple choisi, dont la portée dépasse vite le strict cadre local. D'abord centrée sur les producteurs, avec un succès limité vu la mollesse de l'administration, l'attention aux méfaits de la céruse s'est reportée sur les utilisateurs – étape décisive, étant donné leur nombre et leur organisation – avant de s'attacher beaucoup plus récemment aux "consommateurs", signe d'un déplacement sur l'échelle du

---

[1] Bureau international du travail, *La Céruse. Documentation réunie par le Bureau international du travail sur l'emploi de la céruse dans l'industrie de la peinture*, Genève, Bureau international du travail ("Études et documents, Série F Hygiène industrielle, n°11"), 1927.

[2] Débats dans F. L. CANTINEAU, *La Céruse devant la Conférence internationale du travail, IIIe session (Genève, oct.-nov. 1921)*, Paris / Liége, Ch. Béranger, 1922.

[3] *Journal officiel*, 2 février 1926.

[4] HARLAY, *op. cit*, p. 78.

risque qui a accompagné l'évolution des sociétés occidentales[1]. Pourtant, en un sens, on pourrait aussi bien interpréter le cas de la céruse comme un échec de la prévention, puisque le choix de la prohibition l'a somme toute emporté…

Le souci de la prévention est beaucoup fonction du regard porté sur la dangerosité supposée du métier, qui résulte certes de critères objectifs, des modes de rémunération, mais aussi de facteurs socioculturels et du contexte. Tout dépend du degré d'acceptation du péril et du prix de la vie : le risque, ici professionnel, ne serait peut-être pas le franchissement d'une limite au-delà de laquelle se situerait le danger, mais constituerait la limite elle-même, dont le degré de perception ferait l'objet de conflits et de compromis entre les acteurs sociaux, selon leur système de représentation et leurs intérêts. Le tout dans des sociétés où la notion de risque social évolue[2] : ainsi se développe depuis trente ans une médicalisation du social qui, en retour, influe durablement sur le « seuil de tolérance » ou d'acceptation du risque professionnel, en fonction de l'âge, du sexe, de la formation/qualification, de l'emploi occupé, des structures collectives dans lesquelles on est inséré, etc. Le cas de la céruse nordiste, spectaculaire, pourrait fausser la perspective : pour un "coup de projecteur" précoce, combien de silences ?

[1] L'ouvrage d'Ulrich BECK, *La société du risque, sur la voie d'une autre modernité*, trad. fr. Paris, Aubier, 2001, en dépit de perspectives très stimulantes, ne contribue pas toujours à clarifier l'utilisation du terme de « risque », de plus en plus polysémique.

[2] Voir P.-J. HESSE, « L'évolution de la notion de risque », *in* J. VAN LANGENDONCK (dir.), *The New Social Risks – Les nouveaux risques sociaux*, La Haye/Londres/Boston, Cluwer, 1997, p. 5-27.

QUAND PRENDRE DES RISQUES FAIT LE MÉTIER : SAGES-FEMMES ET OBSTÉTRICIENS FACE À L'ACCOUCHEMENT

Danièle CARRICABURU

Université de Rouen

Quand prendre des risques fait le métier : sages-femmes et obstétriciens face à l'accouchement

Danièle Carricaburu[*]

Dès les premiers travaux sociologiques que T. Parsons a consacrés à la médecine en 1951, l'incertitude apparaît comme caractéristique intrinsèque à l'exercice de cette discipline et comme limite à la situation de médecin. C'est par l'utilisation de la statistique que cette incertitude a pu devenir scientifique et donc légitime, sans pour autant être totalement réductible. Sa traduction professionnelle repose sur un raisonnement probabiliste, sur lequel s'appuient les diagnostics, se prennent les décisions de traitement et se fondent les pronostics.

Dans le cas de l'accouchement, la question du risque est omniprésente et au cœur du travail effectué par les sages-femmes et les obstétriciens puisque de sa définition d'abord, de son évaluation ensuite dépend la répartition des compétences, non seulement entre ces deux groupes professionnels, mais aussi entre les maternités de différents niveaux ; une réforme récente ayant réorganisé la prise en charge des accouchements en fonction du niveau de risque estimé (bas, moyen et haut risque doivent respectivement être orientés vers des maternités de niveau I, II ou III).

Fondée sur une recherche financée par la Mire, et sur un travail de terrain de plusieurs mois, mêlant observations et entretiens, cette communication porte sur le travail d'évaluation du risque, et corrélativement sur la prise de risque, auxquels les professionnels de l'obstétrique sont confrontés dans un cadre structurel dont la mise en place est relativement récente (les textes sont de 1998).

La problématique est centrée sur l'idée que la restructuration de la périnatalité va bien au-delà de l'organisationnel dans la mesure où la réforme en question traduit un changement radical de la définition du risque obstétrical ; c'est ce qui sera développé dans un premier point. Dans un second point, il s'agira de montrer quelles en sont les répercussions sur les pratiques des obstétriciens et sages-femmes.

L'accouchement : du danger à la « mise en risque »

Depuis toujours et encore actuellement dans une grande partie du monde, l'accouchement demeure une situation qui peut mettre en jeu la vie de la mère et de l'enfant. Les travaux de démographie historique montrent que sous l'Ancien Régime, il existait, entre 25 et 45 ans, une nette surmortalité féminine due à la procréation (Blayo, 1975). Cette surmortalité s'est même aggravée au 19ème siècle du fait de l'industrialisation et de l'urbanisation qui ont engendré des conditions de vie misérables pour une grande partie de la population, alors que l'obstétrique n'avait pas suffisamment progressé pour réduire les risques liés à l'accouchement (Bouvier, 1996). Actuellement la mortalité en couches est en France de 15 pour 100 000, mais n'oublions pas qu'« il meurt, en une année, plus de femmes au cours de l'accouchement, dans la seule ville de Conakry, en Guinée, que dans la France entière » (Thonneau, 1995 : 318).

Partant de cette réalité, qui est loin d'être uniforme non seulement entre les continents mais aussi entre pays européens et même entre catégories sociales, il s'agit de montrer que si la définition même de l'accouchement comme situation à risques n'a pas vraiment changé ; en revanche, le nouveau dispositif organisationnel mis en place par les décrets de 1998 repose sur une définition du risque obstétrical qui est désormais différente.

---

[*] Maître de conférences en sociologie, Université de Rouen (GRIS/CERMES) ; carricab@wanadoo.fr

Omniprésence du risque et logique d'urgence. Historiquement, l'obstétrique française s'est structurée à partir d'une conception de l'accouchement comme situation à risque vital pour la mère et l'enfant, et l'on peut dire qu'il existe en France « un quasi consensus autour de l'idée que tout accouchement est potentiellement risqué, même lorsque la grossesse s'est déroulée de façon normale » (Akrich et Pasveer, 1996 : 184). Les professionnels considèrent que n'importe quel accouchement peut basculer dans la pathologie de façon imprévisible : le cas de figure le plus fréquemment cité est celui de l'hémorragie de la délivrance, complication rare mais qui entraîne encore actuellement des décès maternels. D'ailleurs au cours de l'enquête, à de multiples reprises, obstétriciens comme sages-femmes, ont utilisé de façon rhétorique l'assertion selon laquelle « un accouchement ne peut être considéré comme normal que deux heures après la naissance ».

Avant que ne se mette en place le dispositif de hiérarchisation des maternités, toute femme enceinte pouvait décider de se faire suivre et d'accoucher où elle le souhaitait, en fonction de critères personnels et chaque obstétricien avait la liberté de suivre n'importe quelle grossesse, même pathologique, quel que soit l'équipement de la maternité. Lorsque l'accouchement se passait mal, le nouveau-né était alors transféré, en urgence, vers un service de réanimation néonatale, plus ou moins éloigné du lieu de l'accouchement. *A contrario*, à condition de prendre rendez-vous dès les tout premiers jours de la grossesse, si ce n'est, comme le dit un médecin parisien, « dès les premières heures », une femme enceinte pouvait se faire suivre et accoucher dans un service hyper spécialisé, sans présenter la moindre pathologie, uniquement parce qu'elle préférait se trouver dans un environnement fortement médicalisé avec un plateau technique offrant un maximum de sécurité. Tant que le libre choix de la femme enceinte prévalait, aucun dispositif institutionnel n'organisait vraiment la prise en charge des grossesses pathologiques, seule « la conscience professionnelle guidait l'obstétricien confronté à une situation difficile » (Obstétricien, niveau III).Bien sûr les quelques 2 ou 3% des grossesses repérées à haut risque étaient orientées vers les services hyper spécialisés mais le dispositif fonctionnait sans réelle régulation.

Envisager l'accouchement comme une situation à risque vital omniprésent, nécessitant en permanence un obstétricien et un anesthésiste dans l'établissement, soulève un certain nombre de questions. Pourquoi obstétricien et anesthésiste sont-ils nécessaires alors qu'environ 90% des accouchements sont considérés comme normaux ? A quelle définition du risque renvoie un tel dispositif ? Comment gérer ce risque s'il est présent en permanence, pour n'importe quel accouchement ?

Succinctement, on peut dire qu'une telle définition du risque obstétrical, et donc de l'accouchement, est focalisée sur la présence potentielle de la pathologie qui peut émerger à tout moment. En fait, cette définition ne repose pas sur une objectivation du danger, elle ne s'appuie pas sur la mise en chiffres, sur le raisonnement probabiliste, elle est le fruit de l'expérience clinique individuelle. L'acception du mot risque, à laquelle elle renvoie, est celle du sens commun qui désigne la possibilité d'apparition d'un danger. Considéré comme omniprésent, le risque est imprévisible et c'est ce qui justifie une prise en charge médicalisée de tout accouchement. Et lorsqu'il s'exprime, sa gestion relève d'une logique de l'urgence puisqu'il n'y a pas eu anticipation.

Catégorisation du risque et logique d'anticipation. Le dispositif de prise en charge de la naissance, induit par les textes de 1998, d'abord qualifié de « hiérarchisation des maternités », puis de « mise en réseaux », est porteur d'un nouveau paradigme dans la mesure où il traduit une façon d'appréhender le risque, radicalement différente de celle qui organisait le dispositif précédent. En effet, le principe organisateur repose sur le postulat suivant : bien qu'il reste en partie imprévisible, le risque peut, dans la plupart des cas, être dépisté et évalué par une surveillance appropriée. Autrement dit, le niveau de risque que présente une grossesse ou un accouchement peut être évalué et donner lieu à une orientation ciblée. A chaque niveau de risque correspond un niveau de maternité (I, II et III), qui n'est pas défini en fonction de la compétence des professionnels mais de l'équipement disponible en matière de réanimation. Ce dispositif est fondé sur des données épidémiologiques qui ont montré, en particulier pour le nouveau-né, que l'on pouvait nettement améliorer les résultats en matière de survie et de morbidité lorsque le transfert se fait *in utero*, c'est-à-dire avant l'accouchement.

Le dispositif actuel traduit un processus de « mise en risque » (Ewald, 1986) de l'accouchement, effectué par les pouvoirs publics dans les années 90 (Rapport Papiernik, 1992 ; Rapport Grémy, 1994) c'est-à-dire que grâce aux données épidémiologiques et à leur exploitation par le raisonnement probabiliste, on identifie les complications potentielles, on calcule leurs probabilités d'occurrence de sorte que l'on réduit l'incertitude du processus naturel qu'est l'accouchement. Par une surveillance régulière et médicalisée de la femme enceinte, il devient possible de prévoir le niveau de risque et ses éventuelles conséquences. Il s'agit de rationaliser le problème social de la mortalité maternelle et périnatale qui est « équipé » en tant que risque (Gilbert, 2003). On peut donc orienter la femme qui va accoucher vers l'établissement adapté à son niveau de risque. Dès lors, seul le risque « imprévisible » et irréductible doit être géré dans l'urgence, quel que soit l'équipement de la maternité. En revanche, toutes les grossesses et les accouchements pour lesquels le niveau de risque est prévisible doivent être pris en charge dans un lieu adapté.

Contrairement à la définition du risque qui a prévalu pendant des décennies et qui était focalisée sur la pathologie elle-même -qui, objectivement ne représente qu'environ 10% des accouchements-, la définition du risque prévisible et catégorisable renvoie à une centration sur le processus physiologique de la grossesse et de l'accouchement. Elle s'appuie sur une acception probabiliste du risque, c'est-à-dire sur la possibilité de prévoir et d'anticiper les conséquences. Il ne faut pas croire qu'un tel renversement de perspective pourrait déposséder la médecine de son contrôle sur la naissance, bien au contraire puisque le déroulement de la grossesse doit être régulièrement vérifié afin d'évaluer le niveau de risque pour la future mère et le fœtus. On peut se demander si le dispositif qui vient d'être mis en place –et qui est inspiré du modèle américain- n'est pas finalement l'expression de la « surveillance » médicale régulière de l'ensemble du processus de gestation, nouveau « regard médical » formalisé aux Etats-Unis dans les années qui ont suivis la Deuxième Guerre mondiale, comme le défend William Arney (1982).

Cette conception du risque obstétrical est radicalement différente de celle qui a prévalu pendant des décennies. Imposée par le haut, puisque le dispositif organisationnel est le fruit de décrets ministériels, elle rencontre nécessairement des résistances auprès des professionnels qui, selon leur ancienneté dans l'obstétrique, ont été formés sur des bases largement divergentes, et de plus voient leurs pratiques largement modifiées par un tel dispositif.

Gérer le risque obstétrical au quotidien

Si la répartition des compétences entre sages-femmes et obstétriciens est officiellement fondée sur le principe de délégation pour tout ce qui relève de la physiologie de la grossesse et de l'accouchement, la réalité du travail dans les maternités est plus complexe. En effet, selon le niveau de prise en charge qui leur est concédé par l'ARH (Agence régionale de l'Hospitalisation) à ces maternités, non seulement la population prise en charge peut être différente, mais la division du travail entre sages-femmes et obstétriciens peut singulièrement varier.

Prenons le cas des maternités de proximité, celle qui relèvent du niveau I et qui ne doivent plus désormais suivre que « du bas risque ». Les conventions passées entre établissements donnent les indications précises pour les transferts *in utero* vers le niveau III[1]. Il n'y a pas d'ambiguïté dans la rédaction du texte, les recommandations de transfert ne sont pas sujettes à interprétation différente.

En revanche, lorsque les transferts vers le niveau II (risque moyen) sont traités, la formulation devient moins évidente, les situations sont énumérées après qu'il soit précisé « si l'on estime qu'une prise en charge maternelle et/ou néonatale plus intensive est recommandée ». Il ressort donc clairement que c'est à l'obstétricien d'évaluer le niveau de risque et la nécessité du transfert.

[1] « Risque de prématurité (< 33 SA) ; risque de faible poids à la naissance(<1500 grammes) ; pathologie fœtale dépistée in utero qui nécessitera en post-natal une prise en charge spécialisée ; grossesse multiple (> ou = à 3) » (Modèle de convention de Haute-Normandie).

Que nous montre l'enquête réalisée par observation et entretiens ?

Les niveaux I : le « bas risque », un véritable enjeu professionnel

Globalement, le transfert vers le niveau III ne suscite pas de résistance dans la mesure où il se pratique déjà depuis longtemps, le CHU représentant depuis un demi-siècle le somment de la pyramide hospitalière. Pourtant, malgré les textes en vigueur, il n'est pas toujours possible. En effet, lorsqu'il s'agit d'une situation qui n'est pas considérée comme une urgence absolue (mais qui peut le devenir), une maternité de niveau I peut se voir opposer un refus de transfert car ces maternités de niveau III sont le plus souvent embouteillées, « ambolisées » pour reprendre le langage vernaculaire, puisqu'elles sont en devoir d'accueillir toutes les fins de grossesse et les accouchements à risque élevé, tout en ayant en même temps l'obligation d'un accueil de proximité. Dès lors, les « petites » maternités sont amenées à garder dans leurs murs des situations où le risque est majeur et pour lesquelles leur responsabilité peut être mise en cause si les choses tournent mal : les médecins, mais aussi les sages-femmes, risquent des poursuites puisque leur mission est désormais limitée au bas risque et se pose alors la question de savoir comment se prémunir contre un risque d'une autre nature : le risque médico-légal.

- les transferts vers les niveaux II ne sont pas fréquents car il est plus facile de « passer la main », de transférer vers le niveau III qui représente l'étape ultime de la spécialisation et de l'équipement technique, alors que le niveau II a un statut ambigu, certes il possède des compétences pédiatriques que le niveau I ne peut offrir, mais, en obstétrique, la différence n'est pas assez marquée pour être acceptée. La tentation est alors grande de conserver des situations pathologiques pour lesquelles on va chercher à minimiser le risque.

- En ce qui concerne les sages-femmes exerçant dans ces petites maternités qui désormais ne doivent suivre que des femmes sans pathologie avérée et n'assurer que des accouchements normaux, elles revendiquent le « bas risque » comme leur propre domaine de compétences. La reconnaissance de cette catégorie délimite finalement un territoire où il leur est possible de privilégier l'environnement de la naissance et les rapports avec « la femme qui est en train de devenir mère ». Contrairement aux obstétriciens qui rejettent cette catégorie –qui à la limite pourrait se gérer sans eux- les sages-femmes –qui souvent sont dans ces structures par rejet des services très médicalisés- affirment la spécificité du niveau I et du « bas risque » puisqu'elles y trouvent un espace à leur mesure. Il serait tentant de dire que le nouveau dispositif n'a pas d'incidence directe sur les décisions qu'elles sont amenées à prendre puisque l'essence même de leur travail consiste à cerner les limites de la physiologie et à identifier le glissement vers la pathologie afin de savoir quand « passer la main » à l'obstétricien. Pourtant, l'analyse montre qu'elles peuvent être amenées à jouer les garde-fou lorsque les médecins sont tentés de ne pas transférer : personnel médical, elles savent qu'elles sont pénalement responsables. Dans les cas litigieux elles peuvent peser sur la décision du médecin, ne serait-ce qu'en écrivant ce qu'elles constatent dans le dossier médical de la patiente concernée. L'écrit (savoir ce que l'on peut ou doit écrire, ce que l'on ne peut pas ou ne doit pas écrire) devient un tel enjeu entre sages-femmes et médecins que les associations professionnelles proposent des formations spécifiquement ciblées sur ces questions.

- Quant aux obstétriciens exerçant dans ces maternités de niveau I, ils rejettent la catégorie du « bas risque » et s'appuient sur la définition antérieure du risque obstétrical omniprésent. Ils s'insurgent contre l'orientation systématique des femmes « à risque » car ils craignent une déqualification professionnelle et focalisent leur argumentation sur la question de l'urgence incompressible. En insistant sur l'incertitude des accouchements, sur la gravité de certaines complications imprévisibles, sur l'impossibilité de certains transferts et sur la nécessité de savoir réagir en urgence, ces obstétriciens, pour ne surtout pas devenir des « super sages-femmes », défendent la nécessité de maintenir les compétences dont ils doivent pouvoir faire preuve, quel que soit leur niveau d'exercice puisque de toutes façons, certaines situations d'urgence imprévisibles continueront à être gérées dans les maternités de niveau I.

La logique d'anticipation qu'impose le nouveau dispositif de prise en charge de la périnatalité n'est pas totalement étrangère aux professionnels exerçant dans ces petites structures car d'une part, ils n'avaient pas attendu cette restructuration pour orienter les femmes enceintes en situation de risque grave vers les CHU et d'autre part, les pénuries de personnel les ont incités, depuis plusieurs années, à tenter de planifier leur activité. Ce qui change, c'est leur marge de manœuvre : habitués à réfléchir, à établir un diagnostic et à décider seuls, ces obstétriciens travaillant en niveau I ou II, doivent désormais négocier avec d'autres spécialistes appartenant à des établissements différents puisque la décision de transfert d'une femme enceinte doit être collégiale, prise conjointement avec les médecins seniors du service d'accueil et le médecin régulateur qui va organiser le transfert. Ce nouveau dispositif atteint directement les obstétriciens exerçant en niveau I : contraints d'orienter toute grossesse pathologique, ils craignent une perte de compétences, redoutent une accentuation des poursuites médico-légales et voient leur autonomie décisionnelle diminuer.

Les niveaux III : toujours plus de pathologie

Habitués à traiter essentiellement des grossesses et des accouchements pathologiques, les maternités de niveau III voient cette activité augmenter du fait de l'augmentation des transferts que demandent les niveaux I et II. Ces transferts sont médicalement motivés par des pathologies graves de la mère ou du fœtus, ou plus généralement par des MAP inférieures à 28 semaines[1] (Menace d'accouchement prématuré). Cependant les professionnels estiment que d'autres facteurs que le risque obstétrical viennent interférer. En effet, d'après les entretiens, il ressort une catégorie particulière que l'on peut appeler « ***les transferts du vendredi soir*** ». Ces transferts correspondent sans aucun doute à des situations où le risque est élevé, mais ce qui motive le transfert plutôt que le maintien c'est la crainte de ne pas pouvoir faire face à la situation par pénurie de personnel ou bien par manque d'expérience du personnel, parfois intérimaire le week-end.

Autre catégorie de transfert, qui peut d'ailleurs recouper la précédente, c'est celle qui correspond à ***« l'ouverture du parapluie*** » que reconnaissent facilement les médecins des autres niveaux, qu'ils soient obstétriciens ou pédiatres. Se sentant menacés par le risque de poursuites médico-légales, ils disent transférer plus facilement. Position clairement formulée par cet obstétricien : « Si, nous, on a un pépin, c'est qu'on est mauvais, si ça se passe au CHU, c'est parce que ça devait arriver… alors vous savez, la réaction est humaine : on prend le moins de risque possible ».

Dans un tel contexte, la pathologie est de plus en plus envahissante, et les accouchements normaux deviennent exceptionnels, ce qui n'est pas sans effet sur les pratiques des professionnels, et en particulier sur celles des sages-femmes. En effet, leur domaine de compétence étant limité à la physiologie, elles ne peuvent suivre et accoucher que des femmes sans pathologie. Si les situations « à risques » augmentent, leur activité en est grandement modifiée puisque ces femmes sont nécessairement prises en charge par des obstétriciens. L'activité des sages-femmes devient alors plus proche de l'activité paramédicale (Freidson, 1984), c'est-à-dire qu'elles secondent les médecins dans les accouchements dystociques. Cette répartition du travail qu'acceptent les sages-femmes tant qu'elles restent dans ce type de service, incite certains obstétriciens à remettre en cause leur statut. Prenant l'exemple des chirurgiens ou des anesthésistes qui ont des infirmières spécialisées pour les assister, ils souhaiteraient dans un avenir relativement proche, faire sauter le « verrou physiologie/pathologie » et les voir s'aligner sur le modèle des infirmières aides-anesthésistes.

À la différence des maternités de niveaux I et II, ces services hyper spécialisés et hyper équipés en personnels et en matériel fonctionnent selon une logique d'urgence. Du point de vue organisationnel, il n'y a pas de différence entre le jour et la nuit, entre la semaine et le week-end. Ils doivent être opérationnels en permanence. De plus, non seulement la culture du service est polarisée sur la pathologie, à laquelle d'ailleurs l'activité de recherche contribue, mais les pratiques sont fortement

[1] Ce qui correspond à des nouveaux-nés dont le poids est inférieur à 1300gr.

marquées par l'urgence puisque les accouchements prématurés y sont davantage la règle que l'exception et il n'est pas rare que des parturientes soient transférées dans des situations limites.

En conclusion, on peut dire qu'autour de ces deux définitions du risque obstétrical qui continuent à coexister au sein de l'obstétrique, s'affrontent deux « segments » de l'obstétrique (Bucher & Strauss, 1961) plutôt que deux groupes professionnels. En effet, la ligne de partage ne passe pas entre sages-femmes et obstétriciens puisque la première définition, centrée sur la pathologie, est commune à des obstétriciens et à des sages-femmes, même si ce sont les médecins qui en sont les porte-parole privilégiés. Ce segment rassemble des professionnels qui exercent plutôt dans des services à haute technicité, ou qui s'en rapprochent, dont l'exercice quotidien est essentiellement occupé par la gestion des grossesses pathologiques et des accouchements dystociques. Quant à la seconde définition, ancrée dans la physiologie, elle est exprimée davantage par des sages-femmes que par des obstétriciens, et davantage par des sages-femmes exerçant dans des petites maternités, mais n'oublions pas que c'est un obstétricien de renom, le Pr René Friedman[1] qui est le maître d'œuvre de la réforme de la périnatalité. Ces deux interprétations du risque obstétrical traduisent des « idéologies obstétricales » en tension, incarnées dans la violente controverse autour des Maisons de Naissance.

Bibliographie

Akrich M., Pasveer B., 1996, *Comment la naissance vient aux femmes,* Paris, Synthélabo, coll. Les empêcheurs de penser en rond.

Akrich M., 1998, Soins périnataux : avantages et inconvénients du fonctionnement en réseau. Analyse et point de vue du sociologue, *Journal de Gynécologie Obstétrique et biologie de la reproduction*, 27, 2, 197-204.

Arney W.R., 1982, *Power and the Profession of Obstetrics*, Chicago, London, The University Press

Blayo Y., 1975, La mortalité en France de 1740 à 1829, *Population*, N° spécial "Démographie historique".

Bouvier M-H, 1996, La force du sexe faible, *in* : Saurel-Cubizolles M-J & Blondel B., (dir.) *La santé des femmes*, Paris, Flammarion.

Bucher R., Strauss A., 1961, Professions in proces, *American Journal of Sociology* , 66, 325-334.

Carricaburu D., 2001, *Réforme de la périnatalité et gestion du risque obstétrical : Approche sociologique du passage de la physiologie à la pathologie*, Rapport pour la MIRE

Ewald F., 1986, *L'Etat providence*, Paris, Grasset

Freidson E., 1984, *La profession médicale*, Paris, Payot.

Gilbert C., 2003, La fabrique des risques, *Cahiers internationaux de sociologie*, CXIV, Jv-juin 2003, 55-72

Naiditch M., Brémond M., 1998, Réseaux et filières en périnatalogie, définitions, typologie et enjeux, in : Conférence de consensus *Journal de Gynécologie Obstétrique et biologie de la reproduction*, 27, 2,52-61.

[1] Il était conseiller auprès Bernard Kouchner, alors Ministre de la santé.

Rapports

La sécurité et la qualité de la grossesse et de la naissance : pour un nouveau plan de périnatalité, 1994, Haut Comité de la Santé Publique, Paris, collection Avis et Rapports.

Réseaux de soins en périnatalité, actes du colloque de Dijon - 22 juin 1998 - Editions ENSP.

" Rapport du groupe de travail sur la sécurité de la naissance auprès du Haut Comité de Santé Publique ", Rapport rédigé par Emile Papiernik, 1992.

Initiatives en périnatalité, Colloque savoir pour agir, Actes du Colloque organisé par le Conseil Général de Seine Saint Denis, le 14 et 15 décembre 1993, Cité des Sciences, Paris la Villette.

Cinquième séance

–*–

Acteur et prise de risque

HORS PISTE, UN RISQUE IDENTIFIÉ ? ENTRE REPRÉSENTATIONS ET RÉGLEMENTATION

Gaëlle CLAVANDIER, Philippe CHARRIER

Université de Saint-Étienne, Université de Lyon 2

Hors piste, un risque identifié ?
Entre représentations et réglementation

Gaëlle Clavandier, Philippe Charrier[*]

Qu'est-ce que le « hors-piste » ? Cette question cruciale lorsqu'on tente d'élaborer une politique de prévention des risques en montagne n'est simple qu'en apparence. En effet, les textes réglementaires et une longue pratique des professionnels sur le terrain laissent entendre qu'il s'agit d'une réalité aisée à définir, non polémique et clairement délimitée. Pourtant, la notion même de hors-piste ne va pas de soi. Elle est complexe et multiforme si l'on prend en compte le point de vue des différents acteurs – que ce soit dans les pratiques qui lui sont associées, mais aussi dans les valeurs qu'on lui accorde.

Le hors-piste renvoie à un système de valeurs et à un registre émotionnel. Sa pratique ne laisse pas indifférente et on a tendance aujourd'hui à lui apposer une grille de lecture où coexisterait deux demandes : la sécurité des pratiquants et le désir de pouvoir exprimer sa pratique dans un espace de liberté maximal. Cela revient à s'interroger sur la figure d'une prise de risque maîtrisée.

Dès lors si l'on suppose que les représentations[1] des risques ne sont pas univoques, il est nécessaire de confronter la vision des différents acteurs, en laissant une place importante aux pratiquants de sports d'hiver. Effectivement, on connaît assez mal quelle est la représentation (voire les représentations) du hors-piste que se construisent les pratiquants alors qu'il conviendrait d'éclaircir cette dernière pour optimiser le discours de prévention. En ce sens, nous considérons qu'une approche en terme de représentation des risques apporte un regard original sur ce sujet en tant qu'elle décentre les questionnements. Il y est moins question de politique publique, d'acteurs institutionnels, pour observer ce qui se passe en amont. La logique n'est pas ici d'informer pour faire diminuer les risques ou « d'éduquer » la population, mais de se confronter – sur la base d'une notion, le hors-piste – aux différentes acceptions du terme et aux pratiques et valeurs qui lui sont attachées. Cette intervention souligne combien la définition du hors-piste est modulable selon les acteurs et qu'il s'agit là d'un des nœuds du problème car une politique de prévention des risques suppose que l'ensemble des personnes concernées font référence à une réalité communément partagée.

Afin de mener à bien ce projet, cette contribution s'attache d'une part à montrer qu'une approche du hors-piste en terme de « risque construit » est pertinente et d'autre part à analyser les variations, les divergences entre un règlement et des pratiques possibles. La définition réglementaire est un support pour les professionnels en station afin de conduire une politique de prévention dont l'axe principal reste la sécurité des pratiquants de sports d'hiver, et pour les magistrats qui ont à statuer sur l'existence d'une responsabilité en cas de dommage[2]. Il ne faut pas perdre de vue que ces textes (jurisprudence, texte de loi, norme Afnor, réglementation, etc.) sont interprétés en fonction du contexte et des acteurs. Or, la représentation du hors-piste, pour les pratiquants de sports d'hiver, ne se résume pas en une lecture, même partielle, des textes réglementaires pour la bonne est simple raison que ceux-ci ne sont pas nécessairement connus. Ainsi, dans ce cas précis le questionnement dépassera le cadre

---

[*] Respectivement, sociologue, Crésal, CNRS, Université Jean Monnet Saint-Etienne ; sociologue, Glysi-safa, CNRS, Université Lumière Lyon II.

[1] Cette notion de représentation se base sur les connaissances « courantes », dites de sens commun. Ces représentations sont élaborées, partagées, transmises et construites le plus souvent à partir d'expériences. Elles concourent à l'établissement d'une vision du monde, d'un imaginaire commun à un groupe social, une classe d'âge, etc. Ces représentations produisent des discours mais sont également des moteurs de l'action. Voir D. Jodelet (1994).

[2] P. Courtot, juriste, a analysé cette question in P. Charrier, G. Clavandier, B. Corvaisier, P. Courtot, C. Ribot, « La gestion du risque avalanche », Programme de recherche Risque avalanche, Région Rhône-Alpes Développement Durable, Rapport final, septembre 2003, 227 p.

réglementaire pour ce centrer sur les représentations du terme hors-piste et sur les risques qui lui sont corrélatifs.

Le contexte de la recherche

Etymologiquement le risque renvoie à un calcul de probabilité. Il correspond à un danger potentiel qui s'actualisera ou non. Dès lors – en fonction de paramètres politiques, économiques, sociaux, historiques – la prévention et la protection sont au centre des préoccupations. La prévention peut se scinder en quatre axes : 1. connaissance et compréhension des risques par une modélisation, 2. délimitation des populations et des zones géographiques les plus exposées au risque, 3. surveillance en temps réel et dispositif d'alerte, 4. information du public sur les risques encourus. La protection résulte du bilan fait de la situation et consiste à mettre en œuvre des dispositifs sur le terrain. Dans certains cas le principe de précaution est mis en avant, mais comme le mentionne D. Bourg (2002), il ne peut être convoqué que dans des cas précis, lorsque subsiste une incertitude au sujet de risques méconnus (par exemple les effets des OGM). La précaution suppose que la prévention et la protection sont impossibles en l'état des connaissances.

Ce bref panorama correspond à une vision du monde, celle de l'expertise et de la gestion du risque. Quelle que soit la nature du risque (risque naturel, épidémique, alimentaire, de transport, technologique…), dans tous les cas un calcul de coût / bénéfice est effectué pour savoir à quel niveau les pouvoirs publics souhaitent intervenir. La protection renvoie donc essentiellement à un raisonnement d'ordre économique et probabiliste. Cette gestion des risques s'inscrit dans une logique bien connue des analystes (Lagadec, 1981 ; Ewald 1986 ; Dourlens, 1991 ; Gilbert, 1992). On peut aujourd'hui mesurer son efficacité. Pour autant comme l'explique D. Duclos on est droit de s'interroger sur la légitimité de ce concept et sur ses évolutions récentes (Duclos, 1996). Le terme de gestion ne va pas sans poser quelques problèmes dans la mesure où il limite le champ d'investigation. Car face à cette gestion des risques, certes performante, les pouvoirs publics se heurtent à des populations pour lesquelles le risque n'est pas une probabilité, mais une représentation, un vécu, voire un déni. Outre le fait que les risques soient démultipliés et perçus en tant que tels, d'où le terme désormais célèbre de « société du risque » (Giddens, 1994 et Beck, 2001), les analystes et décideurs s'interrogent constamment sur cette « irrationalité » des populations. Or, ces comportements s'inscrivent dans une autre logique, dans un univers culturel bien défini, mais distincts d'une rationalité scientifique. Face à une multitude de menaces « chacun doit effectuer un tri, se constituer en quelque sorte un « portefeuille de risques », qui portera alors la marque de son appartenance sociale et des valeurs auquel il croît. Par conséquent nos perceptions du risque ne sont pas indépendantes de notre identité culturelle, ni des rapports sociaux dans lesquels nous nous inscrivons » (Peretti-Watel, 2002, p.34).

Ces deux façons d'appréhender le risque renvoient dos à dos : des symboles et des lois, des espérances et des préconisations, des principes conjuratoires et des précautions élémentaires. Pourtant les passerelles entre ces deux logiques sont encouragées par le législateur et les pouvoirs publics. La loi du 22 juillet 1987 stipule que « les citoyens ont le droit à l'information sur les risques majeurs auxquels ils sont soumis ». Les pouvoirs publics encouragent les municipalités à organiser des concertations avec le public. L'idée de négociation des risques est au centre de bien des débats et l'on considère qu'elle est l'une des clefs de la réduction de la vulnérabilité, avec les découvertes scientifiques et la coordination des différents partenaires et réseaux.

Dans le domaine de recherche qui nous préoccupe, B. Soulé et J. Corneloup ont montré que la stigmatisation des acteurs non institutionnels était bien visible dans la mise en œuvre des dispositifs de sécurité en station de sport d'hiver. La place allouée aux pratiquants est très limitée même si ceux-ci ont une légitimité à être intégrés dans les procédures de mises en place d'une politique de sécurité en station. Certains gestionnaires locaux les perçoivent en effet comme des « incultes adoptant des conduites aberrantes » (Soulé, Corneloup, 2001, p.58), les rendant du même coup responsables des accidents qu'ils subissent (erreur individuelle, faute d'attention, surestimation de son niveau technique, faiblesse de connaissance du milieu montagnard, manque de réactivité vis à vis de

l'information). Or, l'étude de terrain – conduite dans la station du Mont-Dore – montre que ces accidents sont en grande part liés à des risques résiduels (nombre d'accidents variant peu d'une année à l'autre) ou à des dysfonctionnements organisationnels[1]. Cette représentation d'un public à éduquer aurait deux effets. Elle encouragerait les professionnels à prôner un maintien du *statu quo*, le thème de l'éducation des pratiquants permettant de légitimer ce point de vue en prétendant qu'une amélioration de la sécurité ne peut venir que de l'évolution du comportement de ces derniers. Elle serait également assimilée par les pratiquants eux-mêmes qui identifieraient les risques comme émanant des autres (snowboarders notamment).

Fort de ce constat montrant qu'il existe une réelle force d'inertie, nous avons réalisé une enquête auprès de pratiquants de sport d'hiver pour connaître leurs représentations d'un risque auquel ils sont soumis dans un contexte de loisir : la pratique du hors-piste[2]. Près de deux cent d'entre eux (tous niveaux de pratique confondus) ont répondu à un questionnaire administré en station et dans les lieux de transits des vacanciers (gares routières et SNCF) durant l'hiver 2001-2002.

Afin de mesurer l'écart entre la définition réglementaire et la représentation du hors-piste, des entretiens ont été également conduits avec des professionnels de la montagne ainsi qu'avec des magistrats pour voir comment, dans le cadre de leur activité professionnelle, ils étaient amenés à catégoriser le hors-piste. Au total quinze entretiens ont été réalisés.

Il s'agissait de définir le hors-piste et de déterminer les critères qui fondent cette définition. Est-il corrélé à un type de pratique de loisir en montagne ? Est-il affecté à un espace strict et non polémique ? Induit-il des comportements particuliers et/ou nécessite-il une préparation spécifique ? Quel est son cadre réglementaire ? Est-il associé à une prise de risque ? Doit-il être davantage encadré, voire interdit ?

Les résultats de l'enquête présentés ci-après montrent que la définition réglementaire est plutôt fondée sur une distinction en terme d'espaces : domaine de la station avec les pistes et le hors-piste et domaine de montagne, mais prend également en compte le type d'utilisation de cet espace.

La définition des pratiquants est plurielle. Elle met cependant en avant une image du hors-piste qui insiste sur la réalisation de la pratique et la motivation qu'elle induit. La question du territoire reste en suspens dans la mesure où la distinction communément admise des espaces n'est pas reprise ici, le domaine de montagne étant largement assimilé à un espace hors-piste. De même la logique qui consisterait à dire que le hors-piste se définit comme tout ce qui n'est pas du registre de la piste n'a guère de sens pour le public.

La définition des professionnels en station et des magistrats n'est pas non plus univoque. Plusieurs approches sont défendues car en dernière instance se pose toujours ici la question de la responsabilité.

---

[1] Ouverture des pistes même si les conditions météorologiques ne s'y prêtent guère, réduction du personnel sur les pistes, informations très générales et parfois inadaptées, complexité dans la répartition de la prise de décision, absence de pouvoir de répression des pisteurs-secouristes face à des prises de risques des pratiquants.

[2] Contrat de recherche « risque avalanche » financé par la région Rhône-Alpes. Programme « Thématiques prioritaires - développement durable, 2000-2003. Le questionnaire s'adressait indifféremment à un public pratiquant ou non le hors-piste.

Le domaine skiable entre piste, « hors-piste » et domaine de montagne : plus qu'une affaire de définition

1. Définition réglementaire

Pour cerner le hors-piste, il est nécessaire de revenir à la définition du domaine skiable[1]. Suite à différents accidents d'avalanches, les participants à un colloque organisé par l'Anena en 1977 ont proposé de définir le domaine skiable comme « toutes les portions de terrain de la commune où le skieur peut pratiquer son sport ». Cette définition comporte deux subdivisions : le domaine des stations et le domaine de la montagne.

◆ Le domaine des stations est « le domaine skiable qui est accessible par gravité » à partir des remontées mécaniques ou à proximité immédiate et qui ramène les skieurs à la station. Il connaît également une division. Il peut être soit « un domaine aménagé » comportant des pistes définies par arrêté municipal et des pistes de fait (pistes assurant la jonction entre remontées mécaniques) dans lequel la commune prend en charge, pendant le temps d'exploitation, la prévention, l'aménagement, l'entretien du domaine et les secours. Soit c'est un « domaine non aménagé », où se pratique le ski hors-piste sur lequel le skieur étant libre, la commune n'a pour seul devoir que d'informer les skieurs, de leur signaler les dangers encourus et de les secourir en cas de besoin selon ses possibilités.

◆ Le domaine de montagne a été défini par opposition. Il s'agit du « domaine skiable » qui n'est pas accessible directement par les remontées mécaniques ou qui ne mène pas directement à la station de départ. Ici, les devoirs de la commune vis-à-vis des skieurs se confondent avec ceux lui incombant pour le domaine non aménagé de la station.

Il existe également une définition juridique du domaine skiable, qui procède d'une circulaire du Ministère de l'Intérieur du 4 janvier 1978. Celle-ci définit le domaine skiable d'une commune comme « tout le territoire de cette commune où il est possible de s'adonner à la pratique du ski ». Elle opère une distinction en fonction de la desserte assurée par les remontées mécaniques, entre le domaine du ski de montagne[2], du ski de randonnée ou du ski-raid et le domaine de la station[3].

Le domaine hors-piste est situé entre les pistes ou en bordure de celles-ci et, par conséquent, peut jouer un rôle de liaison entre les pistes. Mais il peut également s'agir d'itinéraires comportant des panneaux directionnels situés en dehors des zones balisées. Sur le domaine hors-piste, la commune doit délivrer une information sur les risques afférents à ces parcours, notamment météorologiques, au moyen d'affichages et de dépliants distribués dans la station. La commune doit être à même d'assurer les secours d'urgence sur ce domaine en cas d'accident.

Cependant, les seuls textes en la matière sont des documents administratifs à caractère informatifs internes, n'ayant de ce fait aucune valeur réglementaire. Ce défaut de fondement légal est également corroboré par le fait que la loi du 9 janvier 1985 relative au développement et à la protection de la montagne emploie le terme de « domaine skiable » sans jamais en définir les composantes. Devant ce

---

[1] Celle-ci préoccupe les différents acteurs appelés à intervenir en montagne (pisteurs-secouristes, moniteur de ski, accompagnateurs en montagne, élus), car en fonction de l'espace considéré les responsabilités ne sont pas les mêmes. En effet, la commune a l'obligation d'assurer la sécurité sur les pistes directement en régie ou, le plus souvent par l'intermédiaire d'un concessionnaire privé qui sera chargé de la gestion. Elle n'a pas d'obligation légale à assurer la sécurité des personnes qui s'aventurent hors des pistes. Cependant, elle doit mettre à disposition du public une information en station et sur les pistes.

[2] Le domaine du ski de montagne est, en principe, situé au-delà des remontées mécaniques, mais parfois en deçà lorsqu'en raison de la topographie des lieux, le ski n'est pas praticable sur ces zones par simple gravité. Selon la circulaire du 4 janvier 1978, l'accès au domaine de montagne s'effectue à peau de phoque, en raquettes ou encore par dépose en hélicoptère.

[3] Le domaine de la station est situé quant à lui en deçà des remontées mécaniques. Il est subdivisé par la circulaire en domaine des pistes balisées d'une part, domaine hors-piste d'autre part. Le domaine des pistes balisées qui concerne, en pratique, tout parcours de neige réservé à l'usage exclusif de la pratique du ski, fait l'objet d'arrêtés municipaux qui classent les pistes selon les difficultés techniques qu'elles présentent. Elles bénéficient d'une sécurité maximum incombant, sous sa responsabilité, au maire de la station.

vide juridique, la jurisprudence apporte quelques éclaircissements. Ainsi, avant même la publication de la norme NF S 52-100, intitulée « pistes de ski alpin, définition et terminologie », la jurisprudence a contribué à fixer la définition des composantes du domaine skiable. Cependant, la définition du concept de domaine skiable reste limitée en droit car les magistrats ne raisonnent pas forcément dans les termes des textes. Ils se réfèrent plutôt au lieu où l'accident s'est produit et sont amenés à employer les termes de parcours, pistes, itinéraires hors-piste, pistes de fait. Les affaires concernant des accidents d'avalanche ne sont cependant pas assez nombreuses pour permettre une ligne jurisprudentielle précise.

2. Interprétation jurisprudentielle et « piste de fait »

La piste de fait naît de la pratique des skieurs. Cette notion apparaît dans un arrêt du Conseil d'Etat du 22 novembre 1971 pour la commune de Mont-de-Lans. Dans cet arrêt, le Conseil d'Etat tient compte de l'utilisation effective des lieux même hors des pistes définies par arrêtés et constate que « si le parcours suivi par le sieur Duclos ne constituait pas une piste au sens de l'article 1er du maire de Mont-de-Lans en date du 10 décembre 1969 (…) il est constant qu'un bon nombre de ceux-ci [les skieurs] l'empruntent habituellement en raison de la configuration des lieux et de l'existence de deux remontées mécaniques »[1]. Cette jurisprudence a été confirmée à plusieurs reprises par le Conseil d'Etat[2]. La piste de fait peut donc être caractérisée par les critères suivants : le parcours est habituellement fréquenté par les skieurs et la configuration des lieux (entre une piste et une route, entre deux remontées mécaniques) prédispose le parcours à sa fréquentation. En outre, aucune signalisation n'indique aux pratiquants qu'ils ne sont plus sur la piste.

Cette création jurisprudentielle de la notion de piste de fait est venue alourdir les obligations des responsables de la sécurité et des maires sur le domaine skiable, puisque sur ces pistes, le juge exige la mise en œuvre de mesures convenables pour assurer la sécurité des skieurs. En outre, la jurisprudence a fait évoluer la notion de piste de fait en l'étendant à des espaces qui pouvaient jusqu'alors être considérés comme des espaces hors-piste, sur lesquels les obligations relatives à la sécurité sont nettement allégées. Ainsi, la Cour d'appel de Grenoble, dans un arrêt du 19 février 1999 (Eriksson-Surcouf), en relaxant deux surfeurs qui avaient déclenché une avalanche dans un secteur situé entre deux pistes et sous un télésiège, a accru les obligations des responsables de la sécurité en qualifiant ce secteur de « piste de fait » alors même qu'il n'avait pas été vérifié que le parcours, délimité par rapport à la piste par des jalons et balises, était habituellement fréquenté et qu'il s'agissait d'un couloir raide dont la configuration ne facilitait pas l'accès à une remontée mécanique ou à une autre piste, c'est-à-dire que les éléments de définition de la piste de fait n'étaient pas réunis dans ce cas. Désormais, la Cour laisse entendre que dès lors que le parcours emprunté n'est pas clairement et correctement fermé, que l'interdiction n'est pas flagrante, il devient une piste de fait. Cette extension de la notion de piste de fait, qui n'est pas limitée à la prévention du risque d'avalanche, tend à réduire l'espace hors-piste aux abords des pistes et corollairement à accroître les obligations des responsables de la sécurité aussi bien que celle des maires.

Le domaine de montagne, contrairement au domaine hors-piste, paraît assez bien délimité. Sur ce domaine, les autorités responsables de la sécurité sur le territoire de la commune n'ont aucune obligation relative à la sécurité envers les pratiquants. Un problème de délimitation s'est cependant posé à propos de deux zones, les Vallons de la Meije et la Vallée Blanche[3]. De tels cas, bien que

---

[1] Conseil d'Etat du 22 novembre 1971 commune de Mont-de-Lans. Source : Jurisque, site internet de l'Anena.

[2] Conseil d'Etat du 19 mai 1978 Lesigne ; Conseil d'Etat de novembre 1983 Melle Cousturier et Tribunal Administratif de Grenoble 12 mars 1986 commune de Pralognan. Source : Jurisque, site internet de l'Anena.

[3] Sur les Vallons de la Meije, un arrêt de la Cour administrative d'appel de Lyon du 1er février 1995 (Duchatel-Mazoyer) laisse planer une certaine ambiguïté en faisant référence aux « itinéraires de ski de haute montagne desservis par les téléphériques des Vallons de la Meije ». Il semblerait cependant que les Vallons de la Meije soient considérés comme un domaine hors-piste. Selon la Cour, le skieur évoluait à ses risques et périls, mais le maire avait l'obligation de diffuser une information particulière à l'usage des skieurs, les mettant en garde contre le risque d'avalanche. Il n'existe pas de jurisprudence à propos de la Vallée Blanche. Il semblerait qu'il

particulier, montrent toute la difficulté que pose une définition jurisprudentielle de telles notions. Les autorités locales ne pourront envisager leur responsabilité qu'à la suite de décisions de juges qui permettraient, peut-être, de fixer leurs responsabilités en matière de sécurité.

3. Conception des professionnels de la montagne et des magistrats

La gestion du hors-piste est conçue différemment selon les stations. S'opposent la crainte des directeurs des pistes d'être reconnus responsables si un accident se produit sur un espace hors-piste qu'ils ont sécurisé et la volonté d'assurer la sécurité des pratiquants sur la plus grande partie de leur domaine skiable. Certains directeurs des pistes sont fermement opposés aux déclenchements d'avalanches visant à sécuriser le hors-piste, même pour les couloirs souvent fréquentés. « *Cela est impossible* [protection de l'environnement, trop dangereux pour le personnel, coût énorme]. *On ne s'occupe que des pistes, il ne faut pas en faire davantage car on est déjà dans un système d'assistés. Le paradoxe, c'est que l'on est dans un environnement où tout le monde veut être protégé à outrance mais avec un maximum de liberté* » (entretien avec le directeur des pistes d'une grande station de Savoie, mars 2002). Dans ce cas, il n'y a pas de signalisation de danger en hors-piste. La justification est qu'il est incohérent de ne signaliser que quelques dangers même les plus importants, ou alors, il faudrait l'étendre à tout le territoire et pour tout type de risque.

D'autres stations développent une politique tout à fait opposée, le déclenchement y est beaucoup plus fréquent et parfois en hors-piste. L'image d'un « ski total » comme espace free-ride sécurisé un minimum reste vivace même si elle n'est pas envisageable en raison de problèmes de responsabilité. Dans ces stations on insiste sur l'information pour déconseiller la pratique du hors-piste lorsque les conditions ne sont pas réunies, mais on la valorise et on sécurise les abords des pistes même s'il n'en est pas fait toujours état aux skieurs.

Outre ces différences de perception en local, les magistrats qui s'occupent d'affaires concernant des avalanches n'ont pas tous la même vision de l'espace hors-piste. Certains éléments sont mêmes contradictoires. Ainsi, les entretiens font apparaître des différences dans le traitement des affaires. S'il ne faut pas faire une généralité des opinions développées au cours de ces entretiens, ceux-ci ont l'avantage de montrer deux conceptions, qui peuvent influer sur le traitement des affaires et l'évolution de la jurisprudence concernant l'espace hors-piste. Dans un cas le hors-piste est perçu *comme le ski qui se pratique à partir des remontées mécaniques*, dans l'autre *comme toute activité qui ne se déroule pas sur une piste – domaine de montagne y compris* (entretiens avec un Substitut du Procureur et un Conseiller à la Cour d'appel, février 2002).

Indépendamment de cette distinction fondamentale on trouve d'autres sources de divergence. La notion de « hors-piste de proximité », c'est-à-dire le hors-piste pratiqué près des pistes qui pourrait apparaître aux yeux des pratiquants comme n'étant pas vraiment du hors-piste, n'a pour certains magistrats aucune signification. Pour eux, dissocier hors-piste de « proximité » et hors-piste « sauvage » serait un non-sens. De même, ceux-ci ne reconnaissent pas non plus les pistes de fait comme entités à part entière.

Il n'existe donc pas d'unanimité, ni chez les professionnels, ni entre les professionnels et les magistrats, ni même entre les magistrats eux-mêmes, non seulement sur la définition du hors-piste, mais également sur les obligations concernant la sécurisation des espaces hors-piste contre le risque d'avalanche en particulier. Dans ces conditions l'analyse des représentations des pratiquants n'apparaît pas subsidiaire puisqu'ils sont eux aussi des acteurs du système.

---

s'agisse d'un domaine de montagne, mais quelques éléments laissent à penser qu'elle pourrait être un domaine hors-piste.

Le « hors-piste » et les pratiquants de sports d'hiver : entre plaisir, risque et sécurité

La grande majorité des pratiquants de « hors-piste » utilise également les pistes balisées. On ne peut donc établir une catégorie qui correspondrait à l'idéal-type de la personne ayant des activités hivernales la conduisant à utiliser exclusivement la partie du domaine skiable ou de montagne qui ne correspond pas à une piste balisée. Cependant, il est tout de même possible de préciser le profil de ces pratiquants.

Les pratiquants de hors-piste sont majoritairement des hommes (70%). Ils ont des activités plus régulières que la moyenne (63% effectuent au moins sept sorties dans l'année, contre 31% pour ceux qui déclarent ne pas pratiquer le hors-piste). Pour la plupart ils ne sont pas débutants et ont plusieurs activités (deux à trois en moyenne, en particulier le snowboard, le ski alpin, le free ride et le ski de randonné). L'âge est également un critère discriminant car les plus jeunes sont les plus enclins à sortir des pistes.

1. Le « Hors-piste » : espaces, situations et pratiques

Hors-piste, piste de fait, hors-piste de proximité, piste… toutes ces catégories restent relativement floues pour les pratiquants. Pour un public de non-montagnards la distinction du « domaine skiable » en « domaine de la station » et « domaine de montagne » ne semble pas claire pour tous. En effet, les pratiques associées au hors-piste sont plutôt variées et ne se fondent guère sur cette distinction initiale : des activités relevant de l'un comme de l'autre sont intégrées comme étant du hors-piste. Le terme d'activité est ici plus réducteur que celui de pratique, il concerne l'utilisation d'un type d'engin : ski alpin, ski nordique, snowboard, raquette, ski de randonné. Le terme de pratique renvoie quant à lui au contexte, c'est à dire à la situation dans sa globalité, par exemple à l'usage que l'on peut faire d'un engin.

Afin de mieux comprendre comment pouvait se construire cette vision du hors-piste nous avons interrogé les pratiquants sur plusieurs critères de définition :

- la spatialisation : c'est-à-dire le territoire sur lequel s'exerce la pratique du hors-piste ;

- le type d'activité : à savoir si le hors-piste est associé à une ou plusieurs activités en particulier ;

- le type de situations : qui replace le pratiquant dans le contexte de sa pratique, ici espace et activité ne sont plus dissociés mais combinés.

Parmi une série d'activités listées, celles qui correspondent le mieux à l'image que se font les pratiquants du hors-piste sont : le free-ride, le snowboard, le ski de randonnée, les raquettes et le ski alpin. Ces réponses sont significatives car elles indiquent bien les associations qui sont faites entre des activités relevant plutôt d'une pratique de montagne dans un espace « sauvage » – d'où l'emploi du qualificatif de hors-piste « sauvage » par opposition au hors-piste de proximité – et des activités qui habituellement se déroulent plutôt sur une piste comme le ski alpin. L'engin utilisé n'est donc pas un moyen pour définir le hors-piste de manière tangible. Cette réponse permet également de noter que l'image d'Epinal selon laquelle le pratiquant de hors-piste est un jeune snowboarder (sous-entendu inconscient du danger) n'est guère reprise ici. Pour les professionnels, ce serait également un non-sens d'amalgamer l'engin usité et le fait de se livrer à du hors-piste.

Les situations pouvant être assimilées à du hors-piste relèvent, elles aussi, de ce double registre : domaine non aménagé de la station et domaine de montagne. Il existe un certain consensus pour dire que les conditions suivantes peuvent être assimilées à du hors-piste :

- un free-rider sautant une barre rocheuse	95% (= hors-piste)
- un skieur qui longe une piste à plus de 50m	89%
- un skieur de randonnée dans un territoire vierge	88%
- un skieur qui passe dessous une corde délimitant la piste	79%
- un raquettiste qui sort des pistes balisées	70%

Certaines configurations semblent plus complexes à analyser. Elles ne suscitent pas l'unanimité car vraisemblablement au fil des questions les personnes s'interrogent au sujet de la délimitation du hors-piste (spatialisation) et sur les circonstances qui font que l'on quitte le domaine aménagé. Le facteur temporel paraît important, signifiant qu'à un moment précis on peut être amené à modifier sa pratique alors même que les conditions de celle-ci n'ont guère varié (même matériel, neige sensiblement identique, même cadre visuel, etc.)

- un promeneur qui marche dans la poudreuse 50% (= hors-piste)
- un skieur qui emprunte un passage entre deux pistes, non balisé mais très fréquenté 58%

L'image d'un promeneur marchant dans la poudreuse pose problème aux enquêtés car ici l'on se situe sur deux registres contradictoires. D'une part, l'item signifie clairement que la personne est sortie d'une voie balisée et ne se situe plus dans un espace aménagé, le terme de poudreuse étant l'un de ceux qui sont le plus fréquemment associés à la pratique du hors-piste. D'autre part, la figure du promeneur ne renvoie pas à l'imagerie habituelle du hors-piste. D'un côté on se situe sur un espace (poudreuse, espace vierge non balisé), de l'autre on positionne une activité (promenade) ne correspondant pas à l'image d'une activité hors-piste. Ainsi, dans la représentation des pratiquants le hors-piste n'est pas simplement référencé à un espace ou à une fréquence de pratique, il est surtout un état d'esprit, la figure du marcheur ne s'accordant pas à celui véhiculé dans ce cadre.

La seconde proposition fait référence à un tout autre registre, celui de l'utilisation d'un espace par un nombre important de personnes dans un objectif précis : rejoindre une piste balisée – ce que la jurisprudence nomme une « piste de fait ». Ici, se pose le problème de l'interprétation de la réglementation, d'où une incertitude se manifestant par cette répartition en deux groupes presque équivalents. Cette distribution n'est pas le signe d'un désaccord entre les pratiquants mais bien le symbole d'une réelle incertitude quant à la réponse adéquate à donner.

Au nombre des situations proposées une seule ne peut être assimilée à du hors-piste :

- un skieur évoluant sur une piste qui coupe un virage 9% (= hors-piste)

Le fait d'être aux abords d'une piste n'est pas considéré comme du « hors-piste ». Se pose alors une question essentielle du point de vue de la sécurité : certaines stations assurant le terrain en marge des pistes en procédant à des déclenchements d'avalanche, d'autres stations s'y refusant, considérant que leurs obligations sont restreintes à la piste. Pourtant les pratiquants semblent penser dans leur grande majorité qu'ils ne courent pas de risques en s'éloignant momentanément de la piste. Ils ont intégré l'idée que les abords des pistes sont sécurisés. Ils pensent que les pisteurs ont déclenché des avalanches et qu'ils ne risquent rien à moins de 50 m des pistes. Or, en la matière on sait que la situation est très variable en fonction de la « politique » de chaque station. Bien entendu, les pratiquants font quant à eux un amalgame et ne raisonnent pas en terme de station mais de pratique.

2. Une logique de plaisir…

La pratique du « hors-piste » est avant tout associée à un plaisir. Ce plaisir se manifeste à propos de deux registres : la qualité de la neige (« belle neige », poudreuse) et le fait d'être avec des amis, des personnes plus expérimentées.

Lorsque nous avons demandé aux pratiquants de choisir entre cinq situations censées spécifier le hors-piste, l'image correspondant le mieux à leur perception d'une telle pratique est celle du skieur libre faisant de la godille dans la poudreuse. Elle est largement diffusée dans les brochures diffusées en stations.

Bien souvent on perçoit un lien direct entre plaisir, recherche de sensations et sentiment d'être libre dans son activité. Pour autant liberté et plaisir se conjuguent avec sécurité, car si les pratiquants revendiquent la maîtrise de leurs pratiques et de leurs choix, ils indiquent très clairement que celle-ci ne doit pas se faire au détriment de leur propre sécurité. Ici le plaisir est davantage celui que prend un skieur à laisser sa trace dans la poudreuse dans un territoire vierge de tout passage, que celui de

l'exploit, de la performance sportive ou encore de la prise de risque (exemple du saut de barre rocheuse).

Loin derrière viennent les images du danger voire de l'accident ou du non-respect de la réglementation pour décrire ce qui correspond le mieux selon eux à une pratique « hors-piste ». Ainsi, le désir de franchir un interdit, comme passer sous les cordes, n'est guère spécifié.

On peut se demander si le plaisir recherché ici ne se rapporterait pas à celui d'une quête de territoires et de pratiques plus « naturels » par opposition à la métaphore de la piste de ski comme route avec sa circulation, ses priorités, ses collisions et ses codes, plus que d'une prise de risque délibérée. Cela correspond à l'une des transformations du sport contemporain repérée par C. Pociello, à savoir une recherche de la part des citadins de formes d'organisation à faibles contraintes. Le rêve, l'évasion, les aspects ludiques et émotionnels sont convoqués comme des espaces de liberté en opposition à l'espace urbain vécu comme un enfermement (Pociello, 1995, p.255 et suivantes). Dès lors la demande de sécurité n'est pas incompatible dans le sens où ce n'est pas la prise de risque qui est signifiée en amont mais la « liberté » et le plaisir.

3. …doublée d'une demande de sécurité

Si la motivation principale réside dans le plaisir affiché, il n'en reste pas moins que les pratiquants de hors-piste sont tout à fait conscients qu'il existe des risques associés à une telle pratique.

Trois situations sont perçues comme très dangereuses : ne pas avoir d'expérience du hors-piste, partir seul, ne pas connaître le bulletin nivo-météorologique. Viennent ensuite des conditions jugées moins délicates : avoir un matériel inadapté, ne pas avoir de matériel de secours, avoir un matériel en mauvais état, ne pas connaître le terrain sur lequel on se situe. Si l'information concernant la météo semble être un instrument de la sécurité, il est manifeste que les pratiquants ne connaissent pas dans le détail les facteurs les plus dangereux. Seul un réchauffement dans les jours précédents est identifié comme dangereux ou très dangereux – on retrouve signifié ici l'imaginaire de l'avalanche née d'une accumulation de neige « molle ». D'autres facteurs de risques, comme le vent ou le froid, sont totalement méconnus des répondants, signe d'une information encore largement déficiente.

Tout pratiquant qui s'adonne à une activité de hors-piste s'expose à des dangers, le consensus est très marqué sur cette question. Mais que risque-t-il ?

- d'être pris sous une avalanche	100%
- de tomber dans une crevasse	96%
- de se blesser en faisant une mauvaise chute	92%
- d'être pris dans le mauvais temps	87%
- de sauter une barre rocheuse	85%
- de percuter un arbre ou une pierre	84%
- de se perdre	81%

Malgré tout, il faut nuancer ce résultat qui tendrait à signifier que la perception des risques est poussée à son paroxysme, dans la mesure où ceux qui pratiquent le hors-piste sont ceux qui identifient le moins de dangers. Ces derniers établissent des échelles de risque avec une gradation (risque élevé, risque moyen, risque faible), alors que ceux qui ne quittent pas les pistes ont tendance à développer une opinion uniforme du risque où tout est dangereux, où tous les risques identifiés peuvent s'actualiser. Cela signifie comme l'indique P. Peretti-Wattel que le « portefeuille des risques » (Peretti-Wattel, 2001) des pratiquants de hors-piste est sélectif à propos du danger avec une vision davantage qualitative faisant appel au contexte, à la connexion de différents facteurs, à leur connaissance du territoire et de leur potentiel… Cette attitude peut se comprendre car ils considèrent que, dans la plupart des cas, ils prennent toutes les précautions nécessaires pour ne pas se mettre en danger. Bon nombre se justifient dès le début du questionnaire en précisant que cette pratique est effectuée « en toute sécurité », sans pour autant indiquer sur quoi repose cette « sécurité ». Cela montre qu'ils éprouvent la nécessité de légitimer leur pratique quand bien même cette justification reste de l'ordre du postulat.

Les résultats tendent à signifier que les pratiquants de hors-piste sauraient renoncer à leur loisir dans certaines circonstances. Quatre raisons peuvent pousser à ne pas partir : les mauvaises conditions météorologiques, le fait de ne pas connaître le terrain sur lequel on est, le fait d'être seul et une information recommandant de ne pas sortir des pistes.

Selon les professionnels ces éléments sont effectivement des facteurs de risque. L'Anena a édité ces dernières années des plaquettes incitant les pratiquants, notamment les plus jeunes, à renoncer si toutes les conditions ne sont pas réunies pour que l'activité en cause puisse se dérouler dans des conditions optimales. En outre, il est primordial d'avoir un matériel de secours adapté, en état de marche et que les personnes sachent l'utiliser. De même la condition physique est déterminante dans la mesure où une chute sur un terrain instable, un virage trop marqué peuvent favoriser le déclenchement d'une avalanche. Enfin, le fait de ne pas être seul est un facteur de sécurité, mais le fait d'être en groupe (non homogène, trop important, entraînement) est également un facteur de risque, le manteau neigeux étant très sensible à une surcharge de poids.

4. Une méconnaissance de la réglementation et des responsabilités encourues

Si la pratique du hors-piste est répandue, environ un pratiquant sur deux déclarant s'aventurer hors des pistes, les personnes interrogées ne semblent pas connaître le statut du hors-piste. On peut même se demander s'ils savent exactement ce qu'est une piste (espace balisé, espace damé, espace sécurisé, espace d'une pratique, espace payant, espace ludique… ?). L'élaboration d'une norme Afnor paraît donc essentielle, même si elle ne résoudra pas l'ensemble des problèmes.

Cette constatation est confirmée par le fait qu'un quart des personnes considère que le hors-piste est interdit dans tous les cas et un tiers pense qu'il est interdit en cas de risque majeur. Par conséquent les personnes qui le situent dans un registre de l'« interdit » sont les plus nombreuses. Un autre tiers pense que le hors-piste est réglementé. Pour environ 10%, le hors-piste est autorisé sans générer de contraintes particulières.

Près de 30% des pratiquants de sport d'hiver interrogés sont pour une interdiction du hors-piste. Les raisons justifiant ce choix sont :

- les pratiquants de sport d'hiver ne sont pas à même de mesurer les risques qu'ils prennent ;
- des personnes non initiées ont tendance à avoir recours à ce type de pratiques ;
- les risques sont multipliés dans ce cas ;
- l'espace des pistes est bien suffisant pour prendre plaisir dans son activité ;
- de plus en plus de jeunes y ont recours pour « pimenter » leur pratique.

L'incapacité des personnes à mesurer les risques qu'elles prennent arrive donc en tête des réponses. De ce point de vue seule une interdiction du hors-piste par les pouvoirs publics serait à même de faire diminuer les risques.

Pour les personnes qui sont contre l'interdiction du hors-piste, ce sont massivement les arguments inverses qui arrivent en tête des réponses :

- il est préférable de responsabiliser les gens plutôt que de tout réglementer ;
- si l'on prend les précautions nécessaires, les risques ne sont pas multipliés ;
- chacun est libre de faire ce qu'il veut.

Cette dernière réponse montre qu'en matière de responsabilité certaines personnes, si elles sont conscientes des risques inhérents au milieu et à des pratiques, ne connaissent absolument pas la jurisprudence et la responsabilité qui peut leur incomber en cas de déclenchement d'avalanche, même dans le cas où celui-ci est accidentel. Ils ne connaissent pas le chef d'accusation de « mise en danger de la vie d'autrui », par conséquent ils ne peuvent pas faire la relation entre leur comportement et la possibilité d'être mis en examen pour cette raison.

Le fait de dire que les risques ne sont pas multipliés relève essentiellement de trois attitudes : une attitude volontariste qui consiste à dire qu'il n'arrivera rien pour qu'effectivement rien n'arrive (méthode d'auto-suggestion) ; une attitude de « super expert » qui consiste à penser que l'expérience supprime les risques. Une troisième attitude, celle du coût/bénéfice qui consiste à pratiquer une

activité que l'on apprécie et qui génère des risques mais pas plus qu'une autre activité (par exemple, le risque majoré de collisions sur les pistes).

Contrairement à ce que l'on pouvait penser en raison d'une judiciarisation croissante, les pratiquants de sports d'hiver s'ils sont conscients de prendre des risques, ne savent pas pour autant ce qu'ils encourent en cas de réalisation de ce risque.

Conclusion : La nécessaire prise en compte de pratiquants dans la prévention des risques

Si l'on considère que la négociation des risques est une priorité et qu'elle doit nécessairement prendre en compte la population (ici les pratiquants de sport d'hiver) on doit s'interroger sur le partage des savoirs et la capacité de décision de chacun des acteurs (population, professionnels, pouvoirs publics et experts).

M. Callon identifie trois modèles de partage entre les experts et les profanes (M. Callon, 1999). Ces trois modèles ne se succèdent pas dans le temps mais sont concurrents. Ils sont significatifs de trois conceptions différentes de la gestion des risques. Le premier correspond à l'éducation publique. Il s'agit d'éduquer le public en lui donnant des informations émanant des experts. La connaissance scientifique est ici sacralisée dans la mesure où elle seule contribue à une meilleure prise en compte des risques. Le second laisse plus de place au public qui participe à des débats. Dans ce cas chaque interlocuteur peut donner son point de vue, mais il n'existe pas de réelle concertation dans la mesure où aucune synthèse n'est proposée. Il s'agit d'un espace de parole. Le troisième modèle est celui qui intègre l'idée d'une négociation entre les différents acteurs. On considère dès lors que tous les savoirs sont à prendre en compte pour mieux connaître et gérer les risques. Pour le cas qui nous préoccupe, on s'aperçoit que les professionnels de la montagne développent une conception très centrée sur l'idée qu'il y aurait une « culture montagne » intimement liée au territoire, d'où cette impression *a priori* que la définition du hors-piste ne pose aucun problème. Pour eux l'éducation est au centre de leurs préoccupations car « ceux d'en bas » – avec la figure idéal-type du « parisien », citadin par excellence – sont à « éduquer » dans la mesure où ils sont extérieurs à cette culture. Dans cette logique, seuls les experts locaux sont à même de diagnostiquer un risque, de le prendre en charge et d'adapter leur pratique en fonction du niveau de risque. Pourtant comme les résultats de l'enquête le montrent les pratiquants eux-mêmes ont une représentation du hors-piste, des pratiques et préoccupations lui étant afférentes. Certes, ces connaissances peuvent être floues, partielles, dépendre de registres explicatifs apparemment contradictoires, cependant on ne peut les nier ou les présenter d'emblée comme altérées ou fausses. En outre, cette représentation oriente les pratiques. La méconnaître c'est se priver d'indices pour élaborer une politique préventive efficace.

Le cas de la pratique du ski en marge des pistes vaut ici pour son caractère exemplaire. Les pratiquants pensent être en totale sécurité même s'ils ont franchi des cordes car pour eux la piste s'étend à ses abords. Du fait même que certaines stations se font l'écho de sécuriser ces espaces pour favoriser l'exercice d'activités plus libres (dans la poudreuse), cette image se trouve renforcée. La référence au sens commun comme étant celui de l'erreur d'appréciation, ne prend pas en compte que les différentes représentations du hors-piste reposent sur des logiques, logiques pouvant être concurrentes à celles défendues par les experts, les pouvoirs publics et les professionnels.

Néanmoins, un thème semble commun à tous, celui de la sécurité, plus précisément le désir de sécurité. En effet, si les pratiquants souhaitent pratiquer leur activité en toute liberté, ils ne demandent pas moins de conserver une sécurité maximale. La difficulté est de savoir si cette sécurité se conjugue au pluriel : la mienne et celle des autres, et si chacun est acteur de sa propre sécurité ou si celle-ci doit émaner de l'extérieur (c'est à la station d'assurer « ma » sécurité et à « mon » assurance de payer).

Dès lors des interrogations plus pragmatiques se posent comme celle du principe de gratuité des secours en raison de la multiplication des prises de risques et du coût pour la collectivité que cela suppose. Celle de l'intérêt économique que peuvent avoir les stations de sports d'hiver à encourager les pratiques moins encadrées qui résonnent comme autant d'espaces de liberté où chacun peut s'épanouir dans des territoires vierges.

De façon générale cette réflexion conduit à envisager le risque comme une construction sociale. De la sorte, pour le cerner, le connaître, il est nécessaire de mettre au jour les différentes logiques à l'œuvre, même si dans un premier temps elles peuvent paraître antithétiques. La prise en charge préventive des risques n'a rien à gagner d'une simplification de ces différentes composantes.

Bibliographie

Anena (2000), « Analyse des accidents mortels d'avalanche – 1989-1999 – en vue de l'amélioration de l'information préventive », étude réalisée pour le compte du Ministère de l'Aménagement du Territoire et de l'Environnement.

Beck U. (2001), La société du risque, *Ed. Alto Aubier, Paris.*

Bourg D. (2002), « Principe de précaution mode d'emploi », *Sciences Humaines*, n°124.

Callon M. (1999), « Des différentes formes de démocratie technique », *Les cahiers de la sécurité intérieure*, n°38.

Charlier C. et Decrop G. (1995), *De l'expertise scientifique au risque négocié : vers les scènes locales de risque ?*, Rapport de synthèse, étude réalisée pour le compte de la Région Rhône-Alpes.

Dourlens C., Galland J.-P., Theys J., Vidal-Naquet P.-A. (1991), *Conquête de la sécurité, gestion des risques*, Paris, l'Harmattan.

Duclos D. (1996), « Puissance et faiblesse du concept de risque », *L'Année sociologique*, n°2-46, p.309-337.

Ewald F. (1986), *L'Etat providence*, Paris, Grasset.

Giddens A. (1994), *Les conséquences de la modernité*, Paris, l'Harmattan.

Gilbert C. (1992), *Le pouvoir en situation extrême – Catastrophes et politique*, Paris, l'Harmattan.

Jodelet D. (1994), *Les représentations sociales*, Paris, PUF, 1ère ed. 1989.

Lagadec P. (1981), *La civilisation du risque – Catastrophe technologique et responsabilité ?*, Paris, Le Seuil.

Peretti-Watel P. (2001), *La société du risque*, Paris, La Découverte, Repère.

Pociello C. (1995), Les cultures sportives, Paris, PUF.

Poisat D. (2001), Les enjeux de l'information dans la prévention des accidents liés à la pratique des sports d'hiver, *dir. B. Miège, Université Stendhal Grenoble III.*

Soulé B. et Corneloup J. (2001), « La place du public dans le dispositif de sécurité en station de sport d'hiver », *STAPS*, n°56, p.43-60.

RISQUE-S : L'AMBIGUÏTÉ D'UN CONCEPT

Sophie LE GARREC

Université de Fribourg, Suisse

Risque-s : l'ambiguïté d'un concept

Sophie Le Garrec[*]

Le thème de ce colloque sur les acteurs/rices, les risques et les prises de risque à l'épreuve des sciences sociales intègre pleinement certaines problématiques aujourd'hui proposées en sociologie et particulièrement en sociologie de la santé. Nos intérêts de recherche - se centrant principalement sur les significations des consommations de substances psycho-actives et sur les perceptions des risques en matière de sexualité chez les « jeunes » - sont largement associés dans les médias mais aussi dans les politiques de santé publique aux notions de risques, de conduites à risque, de prises de risque. Mais comment appréhender ces risques et/ou prises de risques repérés comme tels par les acteurs/rices de santé publique ? Reposent-ils sur des critères et invariants descriptifs et explicatifs homogènes ? Recouvrent-ils les mêmes actions, comportements et mêmes significations pour l'ensemble des acteurs/rices ? Autrement dit, « le » risque existe-t-il ? Distinguer et appréhender les différents registres et catégorisations des risques est un préambule compréhensif de notre point de vue à toute problématisation sur cette thématique.

Une définition relative et ambiguë

Le risque est le plus souvent défini comme une incertitude qui caractérise les conséquences d'une action ; l'incertitude étant elle-même explicitée comme ce qui ne peut être déterminé, connu à l'avance. Autrement dit, la définition du risque semble a priori des plus tautologiques et « incertaines ». En effet, comment être sûr-e que toutes nos actions :

- soient toujours rationalisées et pensées comme telles ;
- soient pensées en amont objectivement et consciemment dans ses conséquences ;
- recoupent pleinement les conséquences attendues (notamment lorsqu'elles sont posées clairement en amont).

La quotidienneté démontre que la plupart de nos actions ne se pose pas toujours comme actions ayant un objectif et une fin formalisés et objectivés. Cela est d'autant plus effectif pour les risques définis comme des risques de santé/pour la santé. Ces risques sont le plus souvent pensés comme des facteurs « isolés », indépendants les uns des autres favorisant l'apparition de pathologies[1]. L'action sur ces facteurs de risque se fait de la même manière par une prévention mono catégorielle : campagne anti-tabac, campagne anti-alcool, campagne VIH-sida, etc. ; ce qui révèle un premier paradoxe au regard de la quasi-systématicité des polyconsommations et de leurs modifications de sens[2]. Par ailleurs, le fait de consommer un verre d'alcool et/ou de fumer une cigarette ne renvoie pas chaque consommateur/rice à un calcul probabiliste des risques de générer des maladies tels les cancers ou les maladies cardio-vasculaires épidémiologiquement associées à ces consommations. Rares sont les personnes s'identifiant spontanément à ces constructions probabilistes « *d'avoir un cancer du poumon dans 10 ou 20 ans* » ; on ne tombe pas malade et on ne meurt pas en moyenne. En outre, si tel était le cas, il s'agirait alors de comportements ultra-rationalisés, et dans la perspective préventive, limitatifs des prises de risque. Or, il n'en est rien. La consommation de substances psychoactives se

---

[*] Sociologue à l'Université de Fribourg, Suisse.

[1] Cf. Goldberg M., 1982..

[2] Le Garrec S., 2000.

conjugue selon les consommateurs/rices à des formes d'utilités sociales[1] et dépasse par conséquent les risques médicaux qui leur sont affectés.

Cette approche comparative entre la réalité experte et la réalité perçue par chaque individu, souvent en décalage avec l'objectivité rationalisée des statistiques, interroge cette même logique chiffrée et son utilisation accrue.

Des registres et des échelles d'analyses différentielles expliquent cette cosmologie des risques. Nous pouvons d'ores et déjà observer à travers ces quelques caractéristiques définitoires que des catégories sémantiques et analytiques doivent être spécifiées. Deux niveaux d'appréhension sont en présence : des risques étiques et des risques émiques[2]. Il s'agit alors de comprendre au sein de chacun de ces idéaux-types, les logiques et les liens explicatifs entre les faits/situations/pratiques/ comportements/personnes défini-e-s comme « risqué-e-s » ainsi que les significations et les valeurs qui leur sont associées. La pluralité des décodages de ce qui « fait » risque ou non-risque ne peut se comprendre indépendamment d'une analyse de contenu de la configuration dans laquelle apparaît cette désignation du risque et des catégorisations dans lesquelles elle s'inscrit. Le risque est donc une construction permanente ayant pour certains domaines une relative « objectivité » et un certain consensualisme, alors que pour d'autres il parait plus « subjectif » et moins légitime socialement. Cette différenciation ne concerne pas d'ailleurs exclusivement la pratique ou la consommation engagée c'est-à-dire l'action mais elle intègre également - et surtout - les populations qui « portent[3] » le risque c'est-à-dire les actant-e-s ainsi que les interférent-e-s agissant directement sur les contours de ce qui sera à un moment donné défini dans nos sociétés comme un type de risque[4]. Le risque n'est finalement qu'un « mot »[5] s'ajustant et prenant sens en fonction des invariants et des contingences de chaque contexte, de chaque interaction et de chaque inter-actant-e-s.

Risques étiques

Les risques étiques sont des risques objectivés, plutôt macrosociologiques. Ces risques sont appréhendés et acceptés par tou-te-s *car* définis par nos sociétés[6] comme des risques *importants et effectifs*. L'une des caractéristiques de cette première catégorie de risques réside dans le fait que ces risques sont connus et reconnus de la plus grande partie des individus, peu importe les registres dans lesquels ils s'inscrivent (économiques, sanitaires, naturels, politiques, etc.). Depuis quelques années, une constante est observée quant à la désignation de ces risques dans le domaine sanitaire : le tabac, les drogues illicites (notamment le cannabis chez les adolescent-e-s depuis quelques années) et le sida sont les risques désignés comme prioritaires par les politiques de santé publique. Bien que parfois discutables, ces macro-catégorisations des risques sont présentées comme des vérités scientifiques, expertes - donc - pas ou peu négociables. Elles ne le sont - négociables et discutables - qu'au gré des évolutions scientifiques et historiques. La définition des risques fluctue en effet avec l'histoire et les savoirs réflexifs engagés dans nos sociétés. Le vin consommé comme boisson fortifiante et désaltérante lors de courses sportives comme les marathons jusqu'à l'après-guerre[7], le tabac jusque

---

[1] Le Garrec S., 2002. Nous l'aborderons dans la seconde partie de notre argumentaire.

[2] En référence aux concepts anglo-saxons anthropologiques *emic and etic*. Ces concepts distinguent différents points de vue sur un même phénomène. Tout d'abord le point de vue du « sujet parlant », subjectif (émique) et celui extérieur objectivé (étique).

[3] Au sens propre et au sens figuré.

[4] Cf. à ce propos, les différenciations des « risques » des sorties de toxicomanie, Caïata-Zufferey M., 2004, « Gérer le risque en produisant la confiance », conférence dans le cadre du séminaire de recherche *Gérer le risque dans une société de risques ?*, Chaire francophone du Département Travail social et politiques sociales, Université de Fribourg (Suisse).

[5] Cf. Bourdieu P., 1984 à propos de la « jeunesse ».

[6] Via les instances « expertes » des champs disciplinaires dans lesquels s'inscrivent les risques alors définis comme tels.

[7] Et encore parfois présent dans certains discours du sens commun notamment à propos du vin.

dans les années 60 comme protecteur des petites maladies hivernales[1] et/ou comme produit amincissant[2], ou encore l'ecstasy vendu librement dans les sex-shops comme un aphrodisiaque jusqu'au milieu des années 80[3], démontrent de cette variabilité dans la désignation de ce qui constitue « le » risque. La notion de risque est par conséquent relative, elle varie selon les périodes de notre histoire, selon les sociétés et selon les individus. D'où la difficulté et la complexité à proposer des critères de définition mais aussi à repérer clairement les modes de penser et de catégorisation des risques. Du risque individuel au risque collectif, des risques définis comme prioritaires et des risques minorés, les logiques d'ordonnancement et de hiérarchisation des évènements dans nos sociétés ne sont pas toujours des plus lisibles.

Des interférences définitionnelles

Le risque est donc relatif et fluctuant non seulement au regard des époques, des contextes et des sociétés mais aussi selon certains groupes d'influence. Des médias aux lobbies économiques, ces groupes, ayant des intérêts différentiels, agissent de manière plus ou moins visibles sur les risques et prises de risque en cours dans nos sociétés : les premiers en focalisant leurs propos autour d'un évènement ou d'une phénomène de société qui sera amené à être perçu comme risqué et les seconds en agissant afin d'occulter certains risques allant jusqu'à les faire passer comme « non-risques ».

La répétition d'une information et/ou la centration sur certains évènement par les médias amènent à créer des réalités menaçantes ainsi que des « degrés » et des hiérarchisations de gravité de certains phénomènes. La disponibilité de l'évènement[4] dans les médias, entre autre, modifie souvent l'inscription réelle de ce dernier dans notre quotidienneté. Le sentiment d'insécurité largement traité et répété dans les médias en 2002 durant la campagne présidentielle en France démontre du décalage entre insécurité réelle objectivée et sentiment d'insécurité ancré dans des rapports subjectifs et entretenu par des imaginaires collectifs largement convoqués à cette période par les médias et les politicien-ne-s.

La manière de traiter un évènement mais aussi certaines populations peut changer profondément les ressentis, les significations, les jugements qui leurs sont associés et créer l'empathie, la peur, le plaisir, la méfiance, etc.[5]. C'est notamment le cas pour le traitement médiatique des « jeunes » depuis quelques années les présentant fréquemment comme une « classe dangereuse »[6] : drogué-e-s, piercé-e-s, inciviles, violent-e-s, laxistes, en perte de repères et de valeurs, sans morale, sans tenue, trop gros ou trop maigres, boulimiques ou anorexiques, etc. Le nombre de publications et de dossiers de presse écrite ou des médias télévisuels sur ces thèmes est démesuré au regard de la réalité et des particularismes de ces problématiques chez « les jeunes ». Systématiquement, ils/elles sont présenté-e-s sur un versant négatif, pathologique et dramaturgique.[7] Cette démesure et ténacité à présenter les jeunes comme décadent-e-s et déliquescent-e-s amènent deux effets notables : une certaine

---

[1] Cf. De Pracontal M., 1998, *La guerre du tabac*, Paris : Fayard.
[2] Le Garrec S., 2000.
[3] Le Garrec S., 1998, 2003.
[4] Cf. à ce propos Tversky, Kahneman in Le Breton D., 1995 ; Le Breton D., 1995.
[5] Nous développerons cet aspect dans le point suivant : « Des catégorisations inégalitaires ».
[6] Dubet F., 1987.
[7] Cf. à propos de l'association violence et jeunes : Le Matin dimanche du 15 juin 2003 « La violence ? On baigne dedans » ; Le matin du 13 juin 2003 « Drame d'Yverdon, un repenti analyse la violence de la rue » ; Le Matin du 03 mars 2004 « Insécurités. Les écoles vaudoise tirent la sonnette d'alarme », « Ados toujours plus violents » ; 24 heures du 23 février 2004 « Parler pour briser le cercle de la violence » ; 24 heures du 28 juin 2003 « Violences et société » et « Yverdon n'est pas le Bronx » ; 24 heures du 16 juin 2003 « Michaël, la victime de trop d'une dure réalité » ; La Presse Nord-Vaudois du 13 février 2004 « 2003 ? C'était l'année de la violence ! » ; Le Temps, Lundi 22 septembre 2003, « Les écoles romandes de plus en plus frileuses devant les colifichets des tribus adolescentes » ; Le Temps, Mardi 14 septembre 2004 « Temps fort : boire à 17 ans, beaucoup, juste pour se saouler entre copains ».

stigmatisation sociale des jeunes auprès des adultes de nos sociétés[1] ; un effet miroir pour les jeunes qui ne se sentent perçu-e-s que comme une négativité (« *à chaque fois qu'on parle de nous, de toute manière, c'est à chaque fois pour dire qu'on est de jeunes cons et qu'on glande rien. On sait juste tirer sur des joints, insulter les vieux […] on est des inciviles et violents comme ils disent !*», Roland, 19 ans).

Outre, les médias cités pouvant influencer la définition et la réceptivité sur ce que/qui peut représenter à un moment donné « le » risque, les lobbies économiques jouent également pleinement un rôle d'interférents sur la définition sanitaire de certains risques de santé publique. Comment ne pas penser aujourd'hui en France au combat frontal entre les pourfendeurs/euses de la loi Evin quant à son versant alcool[2] et les prodéfenseurs/euses de cette loi[3] ? Interdisant toutes publicités sur les boissons alcoolisées, les viticulteurs/rices français-e-s depuis quelques mois protestent et accusent cette loi de la mévente des vins français au profit de vins étrangers grignotant de plus en plus le marché français en France mais aussi et surtout à l'exportation. La loi Evin en quelques années, déjà vidée d'une bonne partie de son contenu[4], arrive à un point ultime de rétivité de son application. Comment ne pas rester dubitatif/ive devant les manifestations des viticulteurs/rices et des restaurateurs/rices se plaignant de l'insuffisance de la consommation de leurs client-e-s souvent conducteurs/rices d'un véhicule[5] due notamment aux renforcements des contrôles et des sanctions de la sécurité routière ? Comment comprendre la volonté des producteurs/rices de vins et de nombreux/euses député-e-s[6] de voir le vin dédouané des restrictions de la Loi Evin pesant sur les produits alcoolisés ? Ou encore comment ne

---

[1] *Nous avons d'ailleurs relevé cet aspect à travers une recherche auprès de jeunes hommes âgés entre 25 et 35 ans. Lorsque nous leur avons demandé quelles perceptions ils avaient des adolescent-e-s et des jeunes aujourd'hui, la quasi-totalité nous a répondu négativement et a pour nombre d'entre eux parlé d'une jeunesse en perdition. in Le Garrec S., Damour C., 2004. Par exemple* : « Maintenant d'après ce que je vois vraiment les ados c'est, pas tous mais quand même, la majorité, ils son vraiment là et pour passer la cap des responsabilités, ils doivent vraiment, ils doivent tellement changer de paramètres, leurs aspects, pour, ils doivent changer tellement de choses pour passer dans ce cadre adulte. Quand j'en vois certains, bon moi je suis un indépendant, je n'ai pas d'employés, je travaille seul, je me dis si je devais engager quelqu'un que ce soit pour du secrétariat ou pour m'assister, mais, voilà, je prendrai pas un jeune avec son froc en dessous les fesses, 30 milles boucles d'oreille, les piercings, etc. Bon après, on va entendre dire oui, mais faut pas se fier à l'apparence ! Non, mais ça fait beaucoup. » *Benoît, 28 ans.*

[2] Puisque le versant tabac, constituant l'autre volet de cette loi, n'a quasiment pas été contrarié. Peut-être que l'absence de véritable lobby tabac en est l'explication la plus probante ?

[3] Le maire de Bordeaux, ancien premier ministre, est d'ailleurs venu à la rescousse des viticulteurs/rices en condamnant la loi Evin comme une loi pénalisant les viticulteurs/rices et que de toutes les manières, le vin ne pouvait pas être appréhendé comme un alcool « dur ».

[4] Principalement sur son versant alcool. Pour un récapitulatif et une analyse des enjeux de cette loi et des « luttes » parlementaires qui l'entoura à l'époque, cf. Le Garrec S., 2000.

[5] Certains syndicats viticoles se sont même lancés dans des « recherches » voulant démontrer que les individus peuvent consommer « tranquillement » 3 verres d'alcool au cours d'un repas sans dépasser les 0,5 grammes de taux d'alcoolémie : « Le syndicat des viticulteurs de Fronton lance cette semaine sa "croisade du bon sens", afin de sensibiliser le public à une étude montrant que la consommation de trois verres de vin lors d'un repas complet permet dans 98% des cas de demeurer sous le seuil légal d'alcoolémie de 0,5 g/l de sang. L'initiative est locale, mais elle recoupe les efforts de la profession pour sortir le vin de la loi Evin en lui autorisant le recours à la publicité collective. Le syndicat ne craint pas d'éventuelles protestations des organisations luttant contre l'alcoolisme ou des responsables de la sécurité routière. "Nous voulons que la discussion sur la place du vin dans la société aille plus loin, avec des accidentologues, des sociologues, pas seulement des vignerons", a déclaré mercredi à l'AFP Hugo Cavagnac, directeur de la maison du vin de Fronton. Quatre-vingt quinze personnes, hommes et femmes choisis de manière représentative sur un panel de 4.000 consommateurs, ont participé à l'étude menée du 15 au 20 avril à Toulouse. Ils ont consommé en 1h15 un repas complet (entrée, plat, dessert) apportant environ 1.100 calories et trois verres de vin de 12,5 centilitres. Les participants ont soufflé dans des éthylomètres utilisés dans les gendarmeries pour les contre-expertises, un quart d'heure puis une demi-heure après la fin du repas. "Aucun homme et seules deux femmes sur 48, pesant toutes deux moins de 55 kg, ont été positives", a assuré le directeur de la maison du vin. » In Gastronomie.com du jeudi 9 septembre 2004.

[6] De tous bords politiques, le plus souvent représentant-e-s de régions viticoles.

pas s'interroger sur le poids de ces lobbies lorsque l'idée de faire passer le vin comme un aliment a pu être proposée par un amendement parlementaire à la loi rurale et débattue au Sénat ?

Pourtant, en s'inscrivant dans la logique de santé publique qui argue de l'importance des données épidémiologiques, comment comprendre que ces débats puissent être retenus et relayés lorsque 45 000 décès par an sont attribués uniquement à la consommation d'alcool et que 2 millions de personnes sont alcoolo dépendantes ? Comment interpréter qu'au même moment où ses revendications des viticulteurs/rices prennent de l'ampleur, surgit la problématique du syndrome d'alcoolisation fœtale (SAF) évacuant de fait, l'analyse de fond de la place de l'alcool dans nos sociétés, en maintenant sur le « banc des accusé-e-s » - une minorité - certaines consommatrices ? Alors que les « entrepreneurs de morale » brandissent les chiffres alarmants des morts victimes de la route, du tabac, de surpoids, de drogues illicites, comment ne pas s'interroger sur l'édulcoration des risques-maladies-morts directement générés par l'alcool ?

Pourtant, de façon générale sur l'ensemble des drogues, licites ou non, la normalisation des activités sociales, au cœur des systèmes de prévention aujourd'hui et dont le projet est consubstantiellement lié au pari d'une rationalisation des comportements sociaux face aux risques, fait exception - exception culturelle française ? - lorsqu'il s'agit de l'alcool.

Il en est de même en Suisse - notamment avec les cantons du Jura et Neuchâtel et les industries du tabac : le groupe British American Tobacco (BAT) dans le Jura et Philip Morris pour Neuchâtel. Suite à la consultation fédérale de la nouvelle Ordonnance sur le tabac de 2003[1] - proposant, entre autres, une mention de dangerosité du tabac sur les paquets de cigarettes, une réglementation plus stricte sur les teneurs nicotiniques et sur les agents additifs et toxiques pour les productions nationales mais aussi à l'export - l'ensemble des cantons helvétiques ont validé les mesures proposées, seuls les cantons ayant des liens économiques forts avec les industries du tabac (Neuchâtel, Jura, Vaud)[2], notamment par l'implantation d'usines, ont émis des réserves ; réserves recouvrant les craintes de ces industries. La menace de « départ » [3] de ces usines - et les emplois qu'elles représentent pour les cantons - risque de peser dans la décision finale.

Ce qui va être désigné comme des risques sanitaires étiques (alcool ou tabac pour reprendre les deux exemples qui précèdent), repose donc le plus souvent sur des conflits d'intérêts éloquents et des dilemmes entre un consensus avec l'électorat[4], des intérêts économiques-financiers et des priorités de santé publique effectives[5].

---

[1] http://www.pdcjura.ch/textes/tabac.htm

[2] Cf. le rapport de la consultation et le contenu de l'ordonnance fédérale sur le tabac sur le site le l'OFSP : http://www.suchtundaids.bag.admin.ch/themen/sucht/index.html?language=fr&dir2=&schriftgrad=

[3] « Le PDG de Philip Morris International, André Calantzopoulos, a déclaré dans une interview que Philip Morris quittera la Suisse si la révision de l'Ordonnance fédérale sur le tabac interdit l'exportation de cigarettes à forte teneur en nicotine et en goudrons. Selon lui, la fixation de teneurs maximales n'a pas d'effet restrictif sur la production destinée au marché suisse. A l'étranger en revanche, il existe une demande pour des cigarettes plus fortes. Si Philip Morris ne pouvait plus fabriquer ces cigarettes en Suisse, une délocalisation s'imposerait. » (ats, Le Temps: 03.04.04; 24 heures, TXT: 05.04.04).

[4] Nous pouvons émettre le parallèle avec la « toute-puissance » audimat pour les médias.

[5] Rappelons pour mémoire les propos tenus par Jack Lang en 1991. J. Lang est alors ministre de la culture au moment du vote de la loi Evin, il doit donc être solidaire de son gouvernement mais en tant que député de Touraine, région viticole par excellence, il doit aussi soigner son électorat : « Moi, j'étais personnellement entre trois préoccupations. Premièrement lutter contre l'alcoolisme qui provoque un véritable ravage, un véritable fléau, deuxièmement ne pas handicaper le vin ou la production du vin qui d'année en année s'est améliorée et atteint de très haute qualité et troisièmement ne pas mettre en danger le mécénat que j'avais par ailleurs encouragé par diverses lois et c'est vrai qu'à différents moments, j'ai apporté mon appui personnel, Ministre ou non, aux viticulteurs ou aux organisations des vins de Touraine. Par exemple, deux ou trois années de suite, nous avons avec eux organisé une sorte de lancement au Fouquet's aux Champs Elysées, là encore, je signe et je persiste, j'en suis très heureux. Si j'ai contribué à sortir les vins de Touraine de l'ignorance dans laquelle on les enfermait, je m'en réjouis (...) on confond tout, prévenir sur les dangers de l'alcool, prendre des mesures efficaces sur l'utilisation de l'alcool quel qu'il soit, c'est dangereux pour la santé, c'est dangereux

Des catégorisations inégalitaires

L'évaluation de ce qui construit « le » risque dépend aussi des étiquetages et des préjugés attenants aux évènements et aux individus. Ces étiquetages semblent étroitement associés au quatre grands modes de classifications sociales usités en sociologique : l'âge, le sexe, l'appartenance culturelle, ethnique ou nationale et la place ou la fonction dans le processus de production. Ces modes de classements générateurs de différenciations sociales créent simultanément de la hiérarchisation sociale entre les populations. En effet, sur l'ensemble de nos activités quotidiennes étiquetées comme à risque ou dangereuses, une bonne partie renvoie davantage à la personne et aux perceptions - positives ou non - de « ses » appartenances catégorielles identaires (homme ou femme, français de « souche » ou français d'origine maghrébine, suisse germanophone ou suisse d'origine Kosovar, urbain ou rural, blanc ou noir, jeune ou vieux, cadre ou ouvrier, etc.) qu'à l'activité à proprement parlé. Il y a risque - plus ou moins important - en fonction des types de populations en présence.

Par exemple, concernant le phénomène de la délinquance, il est systématiquement associé à certains milieux (en lien ou flirtant avec la précarité ou la mal-insertion), certaines catégories d'individus (les jeunes) et certains quartiers (les quartiers dits de relégation ou banlieues). Ce phénomène n'est que rarement associé aux chef-fe-s d'entreprises ou aux politicien-ne-s, qui pourtant, comme nous le montre l'actualité, transgressent également régulièrement la loi. Une certaine impunité est réservée pour certaines populations.

Ou encore, comme nous l'avons déjà mentionné auparavant, « la violence » véhiculée dans les médias et dans les discours de certain-e-s hommes/femmes politiques est quasi-systématiquement accolée aux jeunes, aux « *sauvageons* »[1] alors même que ces « violences » ne sont pas qualifiées comme telles lorsqu'elles concernent d'autres populations. Prenons l'exemple des destructions de mobiliers urbains ou des incendies de véhicules automobiles observés dans certains quartiers et provoqués par quelques groupes de jeunes. Les notions de guérillas, d'émeutes ou de violences urbaines, de ghettos, de gangs sont souvent accolées à ces événements pour démontrer toute la force du danger, de la menace de « ces » jeunes. Pourtant, lorsqu'il s'agit de manifestations paysannes, ces mêmes actes parfois présents (destruction de mobiliers urbains et même de cabinet ministériel[2]) ne sont jamais dénoncés et qualifiés de la sorte : on parlera de « dérapages », de « manifestations qui ont mal tourné », de « paysans en colère ». Des mêmes faits sont appréhendés fort différemment dès lors qu'ils sont « commis » dans des environnements et par des populations socialement différenciés[3].

---

pour les autres mais bannir de tout langage officiel, la présence ou la mise en valeur du vin ou d'autres productions de la terre, mais ce serait une imbécillité rare ! ! !». Reportage *« Chronique d'une campagne arrosée* » in dossier Théma Arte sur *« L'alcool, cette drogue »*, 2000.

[1] Expression de J.P. Chevènement, à l'époque ministre de l'intérieur - de 1997 à 2000 - dans le gouvernement de L. Jospin, à propos des jeunes notamment de banlieue.

[2] Nous faisons ici référence au saccage et tagage du bureau de Dominique Voynet, Ministre de l'environnement, en 1999. Se greffe également dans cet exemple les questions de rapports sociaux de sexe.

[3] Autre exemple de l'actualité récente : le double meurtre, le 2 septembre dernier en Dordogne d'un inspecteur et d'une inspectrice du travail par un agriculteur, n'a pas eu un échos massif dans les médias. Seules 23 secondes d'antenne pour TF1 et 15 secondes pour France2 ont été accordés à ces meurtres. C'est pourtant la première fois depuis la création de l'Inspection du Travail (depuis 112 ans) que des agents de contrôle ont été assassinés (d'un coup de fusil dans l'abdomen et d'un coup de fusil dans le dos pour la seconde inspectrice qui tentait de s'enfuir). Pourtant, ce double meurtre a été traité comme un « drame incompréhensible […] un geste dément imprévisible » sur l'ensemble des chaînes nationales. Le meurtrier a même été transposé dans certains reportages comme d'une certaine manière, une victime : endetté, attendant la retraite et ne pouvant la prendre (TF1, France, France3). « L'agriculteur a eu récemment des difficultés avec sa propriété. Il voulait la vendre mais, au dernier moment, la vente ne s'est pas faite. "Tout cela s'ajoutant aux difficultés actuelles de la profession, il s'est retrouvé déprimé", a relaté M. Mornac [maire du village de Saussignac où ont eu lieu les faits]. » in *Nouvel Observateur.com*, le 07 septembre 2004. Pourtant, le rapport administratif envoyé au Ministère de l'agriculture démontrerait l'absence de difficultés financières de cette exploitation agricole (in Arrêt sur image, dimanche 12 septembre 2004, France5) Qu'en aurait-il été si cela s'était produit en pleine

Il en est de même pour les risques associés aux consommations de substances psychoactives. Contrairement aux autres « âges de la vie », pour les jeunes, ces consommations sont appréhendées comme un maillon majeur amenant à la toxicomanie « dure », à des formes de déliance et à des extrêmes de conduites La consommation de toxiques est systématiquement associée à un risque substantiel pour « nos » jeunes alors qu'elle prend un statut tout autre chez les adultes. Boire de l'alcool quotidiennement et/ou plus que de raison ne sont que rarement définis comme des risques pour/par les populations adultes[1]. Pourtant, ces alcoolisations sont clairement désignées comme des « béquilles » au quotidien tant dénoncées en matière de prévention dès lors qu'elles concernent les jeunes[2]. Encore aujourd'hui, la pratique de l'alcoolisation massive le week-end (« *binge drink* ») qui est en pleine augmentation chez les adolescent-e-s mais aussi - et surtout - chez les adultes[3] est vivement dénoncée, amplifiée pour les premiers/ières et passée sous silence pour les second-e-s.[4]

Les différentes formes de légitimité de la consommation d'alcool prévalent donc dans les discours et sont fonction ici des catégorisations des populations en terme notamment d'appartenance générationnelle. Des entretiens menés auprès d'hommes âgés entre 25 et 35 ans révèlent que les individus catégorisent de manière extrêmement négative la consommation des adolescent-e-s et plus globalement « *les jeunes* ». A l'inverse, les consommations des « *vieux* », c'est-à-dire des personnes âgées (leurs grands-parents par exemple) ou des personnes de la génération précédente[5] (comme leur parents) sont totalement associées à une normalité du boire. Des états d'alcoolisation avérés de personnes d'un certain âge sont, dans le discours, édulcorés et amoindris : « *il boit son p'tit coup* (rires) *à son âge il a bien le droit de se boire ses petits verres tous les jours* [- même si on peut appeler ça de l'alcoolisme ?-] *Non, tout de suite les grands mots ! Non, enfin c'est pas pareil, c'est il est vieux donc c'est pas la même chose. Il est gai et tout bien, c'est tout.* ».(Damien, 29 ans) Une même consommation va donc être interprétée comme légitime et appartenant à « la normalité » pour certaines populations alors que pour d'autres, elle sera vivement condamnée et associée au mal-boire, au « *boire dangereux* ». Il y a donc des âges modaux[6] du boire c'est-à-dire des âges et des positionnements sociaux dans lesquels des normalités sociales construites sont définies et intériorisées par chacun-e.

Les jeunes sont donc saisi-e-s à travers de vieilles définitions soulignant leur fragilité, leur vulnérabilité, leur imprévisibilité, leur passivité mais aussi leur aspect destructeur, irresponsable, agressif, ignorant, irrespectueux[7], « en crise », faisant de cette catégorie une population « à risque ». Pour autant, et au-delà de ces stigmatisations, comment accepter aujourd'hui cette homogénéisation des comportements « à risque » d'une population « des jeunes » allant selon les sources choisies de 14 ans à 25 ans[8]; homogénéisation niant d'une part toutes différenciations sociales et économiques des individus et d'autre part les différentes manières d'être jeune et de se représenter les jeunesses. Tout ceci contribue, pour reprendre la formule de M. Loriol (2004), à une myopie de l'analyse et accroît les interprétations/interférences erronées.

Il y a donc une appréhension du risque différenciée selon les catégorisations sociales par lesquelles les individus sont déterminés diversement. Outre les questions liées aux définitions des termes usités, on peut donc s'interroger, à juste titre, sur le traitement « égalitaire » des variables proposées et des populations désignées.

Les définitions des risques s'appuient donc principalement dans ce type étique sur des définitions « expertes », sur des fluctuations contextuelles des risques macrosociologiques. Pour autant, des

---

banlieue parisienne par des jeunes « beurs » ou encore par un français d'origine musulmane à l'encontre de policiers par exemple ?

[1] Il en est de même avec les consommations médicamenteuses.

[2] Le Garrec S., Damour C., 2004.

[3] Parfois plus que pour les adolescent-e-s dans certains pays européens.

[4] Cf. Le Temps du 14 septembre 2004, Op. cit.

[5] Comme le disait P. Bourdieu : « on est toujours le vieux et le jeune de quelqu'un » (1984 : 144).

[6] Bourdieu P., 1984.

[7] Dubet F., 1996.

[8] Parfois même jusqu'à 30 ans. Voir également Le Garrec S., 2000.

définitions profanes sont aussi présentes. La dangerosité d'un environnement, d'un acte, peut donner lieu à des évaluations radicalement différentes de par les normes morales-sociales des milieux d'appartenance - travail, culturel, pairs, famille, etc. - centrales dans la production des repères perceptuels du risque.

Risques émiques

La seconde catégorie de risques observée peut être désignée comme des risques émiques, subjectivés c'est-à-dire perçus, ressentis, réappropriés individuellement et pouvant varier selon les configurations vécues. Les dispositions d'appréhension des risques doivent être mises en avant et explicitées. En effet, d'une part, les risques peuvent tantôt être acceptés comme tels lorsqu'ils s'inscrivent dans des discours/réalités généralisé-e-s, expert-e-s (fumer est nuisible pour la santé) mais être éludés lorsqu'ils s'appliquent à « sa » propre consommation (je fume mais c'est différent). D'autre part, ces risques, bien que étiquetés parfois comme tels dans le discours, ne font pourtant pas toujours « sens » dans l'action : ces actions peuvent alors perdre leur caractère « risqué ». L'inverse est également observé. Plusieurs explications et analyses de ces schèmes de significations peuvent être proposées.

Des risques étiques aux risques émiques

Des risques objectivés appliqués et perçus collectivement peuvent être occultés lorsqu'ils deviennent individués. Pour reprendre nos exemples dans le champ de la santé, même si les individus connaissent les risques sanitaires encourus par certaines de leurs pratiques, ils les définissent très souvent comme extérieurs à leurs propres consommations/pratiques.

La plupart des adolescent-e-s et des jeunes adultes affirment connaître les risques associés à une sexualité non-protégée et les modalités de transmission du VIH. Pour autant, nombre d'entre eux/elles n'appliquent pas le principe de protection et de limitation des prises de risque[1]. Plusieurs raisons sont exprimées par les intéressé-e-s. Tout d'abord, les énoncés généraux et les vécus personnels et/ou collectifs n'ont pas le même « poids » quant à la construction de la réalité du risque. Les acteurs/rices se considèrent le plus souvent au-delà de la moyenne et bien plus avisé-e-s pour déjouer certains écueils de la rencontre amoureuse : « *Je sais que c'est un risque. Mais, je sais que ça ne peut pas m'arriver car je sais avec qui je couche. Je crois que le risque est évidemment présent pour d'autres mais moi, je sais et puis c'est aussi une question de confiance. C'est pour ça que je dis que je sais avec qui je couche pas comme certains.* » (Jérôme)[2].

Il en est de même pour les consommations de toxiques. 97,5% des jeunes fumeurs/euses scolarisé-e-s que nous avons rencontré-e-s lors de nos recherches[3] définissent précisément les risques associés aux substances psychoactives (tabac-alcool-cannabis) qu'ils/elles consomment sans pour autant envisager leur arrêt. Ceci montre bien que la connaissance de la dangerosité sanitaire d'un produit n'en limite pas sa consommation et ne se définit pas toujours dans son rapport au produit comme un risque. L'arrêt de la pratique peut d'ailleurs représenter un risque d'ordre social mais aussi individuel pour ces jeunes bien plus important que le risque pour la santé. Il ne faut donc pas omettre le fait que ces

[1] Ce qui est encore plus effectif, selon les travaux portant sur l'ensemble des populations, pour les adultes. Nous prenons ici pour exemple les adolescent-e-s et les « jeunes adultes » puisqu'ils/elles sont les populations sur lesquelles ce sont portées nos recherches. Pour autant, précisons, que l'ensemble des populations est concerné par ces thématiques.

[2] Cf. Séminaire de recherche dirigée par S. le Garrec « Comportements sexuels et sida : rationalités et savoirs ? », Université de Fribourg, 2002-2003. Je tiens à remercier ici tou-te-s les étudiant-e-s ayant contribué par leurs travaux de terrain et leurs réflexions à cette recherche.

[3] N=1210.

consommations par les effets positifs qu'elles génèrent - car il y en a - dans nombre de situations subliment, selon les jeunes rencontré-e-s, tous les risques objectivés.

L'ensemble des jeunes affirment et commentent donc les risques associés aux consommations alcoolo-toxico-tabagiques sans pour autant s'y conformer. Les risques existent dans les énoncés généraux admis mais ils prennent une autre signification lorsqu'ils concernent les individus. « *Je sais que tu risques un cancer, des maladies cardio-vasculaires et qu'en plus si tu prends la pilule, c'est chaud. Mais bon, en ce qui me concerne, perso, c'est différent, je sais que j'arrêterai un jour et puis, c'est pas pareil.* [Pourquoi n'est-ce pas pareil ?] *Ben, c'est, oui c'est dangereux mais ça t'apporte quand même tellement de chose que c'est pas pareil, tu peux pas dire que d'un côté c'est mauvais pour toi. Non. C'est mauvais pour ta santé mais c'est bon pour toi ! […] ça aide, oui, aide, à penser à des choses, à prendre du temps pour toi, à partager, et puis à être, ouais, à être quelqu'un.*» (Aline, 15 ans) ; « *Ca détruit ta santé mais en même temps, c'est tellement bien les effets que ça te fait !* » (Christophe, 19 ans)

Deux aspects ressortent de ces extraits d'entretiens : des formes de rationalisations positives et des formes d'utilités sociales. Les premières se construisent principalement, comme nous venons de le voir, à partir de catégorisations macrosociologiques des risques et notamment des savoirs experts. Les secondes apparaissent pleinement dans les actions et les discours des individus. Des plaisirs éprouvés (plaisirs physiques ou psychiques), des facilitations ressenties envers certains autrui ou certains « agirs », des oublis souhaités, des sensations et capacités à se dédoubler et/ou à être quelqu'un d'autre sont autant de formes de ces utilités repérées chez les adolescent-e-s consommateurs/rices de toxiques. Ce sont ces types d'utilités sociales qui occultent au moment de l'action les risques sanitaires. Mais notre propos n'est pas juste. Il ne s'agit pas toujours d'une occultation puisque ces registres ne sont que rarement mis en balance[1]. Ils sont deux référentiels distincts qui peuvent être combinés lors de certaines actions pour légitimer ou mettre à distance certaines prises de risques et/ou certaines utilités sociales escomptées par/dans les effets des consommations ingérées.

Même si les personnes connaissent les risques encourus lors d'une pratique socialement et/ou médicalement définie à risque, des formes de rationalisations endogènes positives, c'est-à-dire les logifications des actions et des contextes dans/par lesquels prennent place des significations particulières, apparaissent. Ces logiques et rationalisations dépendent des orientations du test d'interprétabilité associées aux actions/comportements/pratiques. Des motifs, en rapport « au bien ou au mal » de l'action[2]- « c'est par la nature du bien et du mal impliqués dans l'action que l'on va pouvoir non seulement porter un jugement éthique, ce qui est normal, mais aussi procéder à un test d'interprétabilité » (E. Anscombe in P. Pharo, 1993) - doivent être distingués. Les motifs d'ordre général amènent à une appropriation des significations d'une action le plus souvent « étique ». Les motifs-causes orientés vers le passé explicitent l'action présente par des expériences antérieures plus ou moins bien vécues. Enfin les motifs-intentions axés vers le futur cimentent l'action vers ce qui doit être obtenu ou évité[3]. Ces trois « raisons » idéales-typiques de l'action s'inscrivent à leur tour dans des répertoires sémantiques très différents selon le référentiel engagé dans l'action : le médical ou le social. « *C'est mauvais pour ta santé mais c'est bon pour toi* » exprime cette ambivalence - entre le médical et le social - dans le décodage sémantique de l'action et ses formes de rationalités. D'un côté, si le référentiel médical est convoqué, le risque de l'action portera principalement sur des raisons « sociales » : j'évite une pratique définie comme risquée pour ma santé mais je risque de passer à côté de certaines formes positives connues ou rapportées par « mes » pairs ou expérimentées par moi-même. De l'autre côté, si le référentiel social est la focale de décodage de l'action, le risque peut être notamment un risque médical mais aussi social : je poursuis ma consommation tabagique et/ou alcoolique parce que j'éprouve du plaisir et qu'elle m'aide sous plusieurs aspects - utilités sociales des effets des produits - a) mais je risque un cancer du poumon et/ou des maladies-cardiovasculaires ; b) mais je risque un discrédit individuel et collectif si « je fume mal » (*crapotage* des premières

[1] Tout au moins chez les adolescent-e-s.
[2] Cf. Anscombe E., 2002 ; in Pharo P., 1993 et sa théorie sémantique de l'action.
[3] Anscombe E., 2002.

consommations tabagiques[1]), si « je bois mal » (« alcool mauvais », « vomissement[2] », etc.) ou si je n'assume pas certains effets de ma consommation en société. Chacune de ces assertions, selon ses référentiels, mêlent en fonction des « raisons » de l'action et des risques générés par l'action, des motifs - généraux, causes, intentions - et des logiques sous-jacentes. Ces motifs et logiques changent les sens d'une action.

Ces « anastomoses » sociales[3] des significations sociales et médicales, entre risques et non-risques, doivent être appréhendées par le biais de deux éléments circonstanciés relevés dans nos analyses : les stratégies conjuratoires et les types de croyances profanes.

Des stratégies de conjurations et des croyances profanes

Des stratégies conjuratoires[4] le plus souvent « irrationnelles » si l'on se place du côté préventif apparaissent clairement dans les discours recueillis et permettent d'opérer un basculement paradigmatique (étique *vs* émique, risque *vs* confiance) de ce qui va être désigné comme risqué pour soi. « *J'élimine car je fais beaucoup de sport. Donc, c'est pour ça que je me fais pas trop de souci pour la clope et les virées du week-end car t'élimines quand même quand tu fais beaucoup de sport* » ; « *Je me mettrais* - coucherais - *jamais avec un gars qu'est pas de mon coin. Là, c'est risqué. Mais quand on fait partie du même coin, c'est pas pareil, c'est pas vraiment risqué* » ; « *Je sais que c'est pas risqué même si tu bois beaucoup. Le tout c'est que tu laisses 2 minutes entre chaque gorgée et que tu prennes du coca ou de l'Henniez verte*[5] *entre chaque verre. Après ça, tu peux boire autant que tu veux, tu crains rien* » (Nicolas, 18 ans) ; «*… pour éviter les cachets merdiques, coupés avec plein de dégueulasseries, je les achète qu'avec des personnes que je connais parce que là, c'est la confiance et les gens en qui tu as confiance, ils peuvent pas te refiler de la merde. Jamais j'achèterai aux petits dealers inconnus qui peuvent te refiler des grosses merdes. Il faut être con ! Faut pas s'étonner si t'es malade parce que si tu connais pas le mec, c'est pas étonnant.* ». (Juliette, 18 ans).

Les situations que « je vis » ne renvoient pas aux mêmes signifiants que les situations générales décrites socialement comme des situations risquées. Ces stratégies conjuratoires, aussi irrationnelles qu'elles puissent paraître, explicitent pourtant les ressorts des actions engagées et des passages à l'acte. Des types de croyances - et réappropriation de certaines croyances - peuvent justifier certaines prises de risques, les minimiser ou bien les faire passer sur un registre tout autre, celui des mises en confiance/activateurs de confiance.

Trois types de croyances « profanes » ont été repérés dans nos recherches[6] :

- tout d'abord des croyances en lien avec les contenus médicaux et préventifs réappropriés par les consommateurs/rices. Certaines consommations désignées par les instances sanitaires comme des risques majeurs (le tabac chez les adolescent-e-s par exemple) deviennent des non-risques dans les réappropriations positives et personnelles des individus. Thomas (16 ans) par exemple nous expliquait lors d'un entretien, la relativité du risque du cancer du poumon pour les fumeurs/euses au vu des progrès techniques et scientifiques *« on arrive bien à greffer des cœur, des mains […] bientôt ce sera des poumons* ». Finalement, les risques sanitaires décrits par les acteurs de santé publique n'en sont pas du point de vue des adolescent-e-s, convaincu-e-s que les maladies qui potentiellement peuvent les

[1] Le Garrec S., 2002.

[2] A l'exception d'un certaine phase durant l'adolescence et certain-e-s adolescent-e-s qui associent dans la scénographie du bien boire, c'est-à-dire du boire au-delà de ses limites, le fait d'être malade comme sanction finale de la valeur de ce bien boire. Le Garrec S., 1998, 2000, 2002.

[3] C'est-à-dire des abouchements sociaux, des mises en relations agies.

[4] Nous définirons ici, les stratégies conjuratoires comme des manières d'écarter, d'éluder ou de minorer un risque pourtant perçu comme tel au départ.

[5] Eau gazéifiée.

[6] Auprès des adolescent-e-s et des « adultes » de 25-35 ans actifs.

concerner à long terme, ne seront plus d'ici quelques années[1] : « *ce sont des maladies d'aujourd'hui, mais, demain j'crois, ouais, c'est comme le sida y a 20 ans, ça existait pas, ou des maladies qui existaient avant et qu'on soigne avec un vaccin aujourd'hui. Et bien, je suis sûr, que, ouais, les cancers et tout, on en parlera plus quand je serai en âge peut-être d'en avoir un. Ça sera autre chose* » (Rodolphe, 19 ans). Ou encore, certaines personnes rencontrées légitiment leur consommation de vin par le « fameux » verre de vin quotidien qui serait bon pour la santé et notamment pour le cœur. Ce constant, dans la majeure partie des discours, est extrapolé par l'assertion « *si un verre de vin est bon pour la santé, le vin n'est finalement pas dangereux et risqué peu importe la quantité, la dose. Sauf à être alcoolo.* » (Sébastien, 31 ans). Les avancées médico-scientifiques, la variabilité et la réappropriation des savoirs experts structurent donc ce premier type de croyances et permettent de « faire », « d'agir », « de consommer » sans risque et même pour certain-e-s, en confiance[2] ;

- des croyances en lien avec les attentes individuelles et/ou collectives des effets des consommations par les expériences vécues et/ou rapportées par des tiers. La pression sociale quotidienne extrêmement verbalisée par les populations rencontrées dans nos recherches est « évacuée », « oubliée », « dépassée », « occultée » via les effets des consommations. Ces effets ont une double finalité attendue : comme rupture et marqueur temporel des rapports sociaux quotidiens : « *ça coupe avec la journée quand c'est une soirée en semaine et ça coupe avec la semaine du travail quand c'est le vendredi par exemple. Le vendredi, oui, ça coupe et en même temps ça te signifie que tu démarres le week-end, avec tes amis où tu peux être toi-même.* [Pourquoi tu estimes ne pas être toi autrement ?] *Oui et non, mais on n'est pas dans les rapports, enfin, on n'est pas le même dans le travail, à la maison, la semaine et le week-end, tu fais pas les mêmes choses, tu ne dis pas les mêmes choses et surtout de la même manière. C'est très certainement symbolique mais oui, l'alcool, sans que je me définisse comme un accro ça marque ces frontières* » (Fabien, 33 ans); comme déclencheur et/ou activateur des effets attendus et escomptés lors des consommations : « *Je sais quand je commence à boire de l'alcool qu'est-ce que j'attends des effets : si je veux mettre à distance des problèmes et mon boulot, si je veux être euphorique, si je veux me détendre, si je veux que ça m'aide à entrer en discussion, à dire certaines choses à certains moment ou à ne pas dire, etc. C'est vraiment toi qui organises le sens que tu veux y mettre.* » (Fabrice, 31 ans)

- enfin ce que nous avons défini comme des croyances en lien avec des construction sociales « de confiance ». Dans leur rapport personnel au risque, les individus se perçoivent comme moins vulnérables que les autres : je conduis toujours mieux que les autres ; il ne peut rien m'arriver ; ça n'arrive qu'aux autres. Cette sur-évaluation se transforme et/ou se fond, dans le discours et dans les actions, à de la confiance : « *j'ai confiance, et puis de toute manière, il faut bien mourir de quelque chose. Alors, on verra bien.* » ; « *je crois que j'ai une petite étoile au-dessus de moi, je suis, ouais dans une forme de félicitée, protégée, je sais qu'il ne peut pas m'arriver quelque chose. J'ai conduit dans des états pas possibles, j'ai essayé plein de trucs et rien. Jamais il ne m'est arrivé quelque chose. Donc, je crois que c'est pas si dangereux que ça tout. Il faut juste se connaître et avec cette petite étoile* » (Damien, 29 ans) ; « *c'est une histoire de destin* » (Jean-Christophe, 17 ans). A partir de ces croyances et expériences, la plupart des usagers/ères (tabac, alcool, conduite de véhicules motorisés) surestiment leur capacité d'évitement du risque et appréhendent même ces consommations/pratiques comme « génératrices » de confiance (en soi, envers les autres, envers certaines situations, face aux défis, etc.) : « *on a l'impression d'avoir des couilles quand on a bu ! Ouais, c'est pas joli à dire mais c'est bien ça (rires) ! T'as l'impression de lever des montagnes, que rien ne te fait peur, c'est une vraie sensation de puissance, de confiance en soi, que rien ne peut t'arriver et que tu peux tout faire (rires)* » (Fabia, 19 ans)

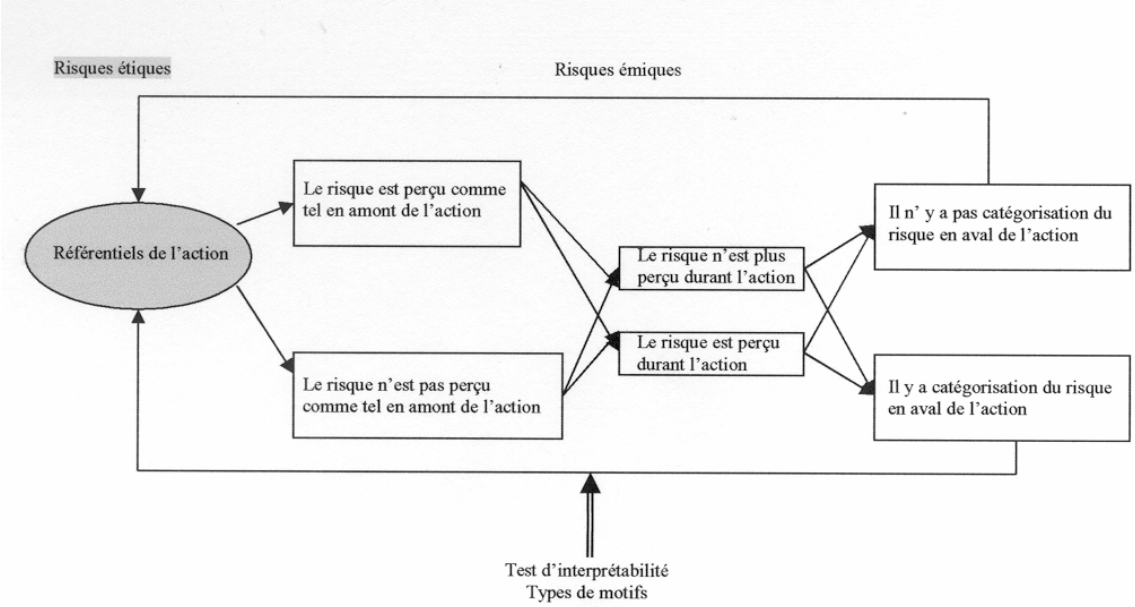
---

[1] En outre, ce rapport projectif est un des aspects majeurs des décalages observés entre discours préventifs et discours des adolescent-e-s. Pour la quasi-totalité des jeunes rencontré-e-s, il est extrêmement difficile de se projeter dans l'avenir et notamment le long terme. Pour plus de développement cf. Le Garrec S., 2000, 2002.

[2] Relevons que dans beaucoup d'entretiens effectués les personnes légitiment leur consommation de vin par le « fameux » verre de vin quotidien qui serait bon pour la santé et notamment pour le cœur. Ce constant est ensuite extrapolé pour certains dans l'assertion que si un verre de vin est bon pour la santé, le vin n'est finalement pas dangereux et risqué peu importe la quantité.

L'imaginaire individuel et collectif, pleinement présent dans ces types de croyances se révèle donc être un élément de la compréhension de ses stratégies de mises à distance des risques et du passage dans des contextes de confiance.

Pour appréhender et comprendre ce concept, il faut donc en premier lieu préciser les registres-référentiels dans lesquels il s'inscrit. De ces registres se structurent alors des schèmes interprétatifs et des archétypes modulatoires de ce qui construit des faits/situations/pratiques/comportements/ personnes à risque ou au contraire non perçu-e-s comme tel-le-s - dans des rapports de confiance - selon les individus rencontrés et qui peuvent alors, au regard de ce que nous venons de développer, se structurer comme suit :


Risques étiques
Risques émiques
Référentiels de l'action
Le risque est perçu comme tel en amont de l'action
Le risque n'est pas perçu comme tel en amont de l'action
Le risque n'est plus perçu durant l'action
Le risque est perçu durant l'action
Il n' y a pas catégorisation du risque en aval de l'action
Il y a catégorisation du risque en aval de l'action
Test d'interprétabilité
Types de motifs

Pour conclure notre propos, et pour répondre aux questionnements soulevés en introduction, le risque est effectivement difficilement généralisable à travers une définition exhaustive. Faut-il abandonner pour autant cette notion ? Il nous semble que non. Tout d'abord l'abandonner au profit de quel-s autre-s concept-s ou approche-s ? En prenant le pendant du risque, la confiance comme nous l'avons pensé à un moment donné ? Mais, le concept de confiance se heurte également aux ambiguïtés et paradoxes interprétatifs soulevés pour le risque. Certes, moins connoté socialement et médicalement que le risque, la confiance pourrait mettre à distance certaines « naturalisations » des propos observées lors de nos rencontres avec les adolescent-e-s, les « jeunes adultes », les professionnel-le-s de la prévention et dans les médias. Néanmoins, est-ce suffisant et pertinent de se défaire et de laisser au « sens commun » cette notion et les catégorisations déficitaires qui lui sont associées ? Clarifier les référentiels convoqués dans les actions et les discours, confronter les différentes perspectives émiques vs etiques, nous paraît être une première étape à effectuer avant toute problématisation relatant et/ou combinant « les risques ». Ce repositionnement configurationnel permet de notre point de vue de retrouver l'intérêt heuristique de ce concept. Pour autant, cet atout sociologique de recouvrir la complexité de certaines réalités s'avère plus équivoque quant aux sens et aux objectifs à donner à « la » prévention. Comme nous avons pu le démontrer ici, qu'il s'agisse de risques étiques, avec les différentes interférences et catégorisations inégalitaires qui les construisent en partie, ou des risques émiques, pourvus d'une variabilité de significations et de modularités définitionnelles souvent antinomiques avec les définitions expertes des risques, comment prétendre poursuive des sensibilisations et des discours principalement articulés autour de ce concept appréhender (quasi) exclusivement sous son versant sanitaire étique ? Comment ajuster la complexité des critères et des configurations significatives de ce qui constitue les sens de ce concept de risque, dans un discours qui se veut « global » et qui doit pouvoir être « standardisé » *a minima* ?

Bibliographie

ANSCOMBE E., 2002, *L'intention*, Paris : Gallimard.

BOURDIEU P., 1984, *Questions de sociologie*, Paris : Les éditions de Minuit.

DUBET F., 1987, *La galère : les jeunes en survie*, Paris : Fayard.

DUBET F, 1996, « Les adolescents, conformisme et déviance », in CHOQUET M., (dir.), 1996, *Adolescence plurielle*, Vanves : CFES, 2ème édition.

GOLDBERG M., 1982, « Cet obscur objet de l'épidémiologie », *Sciences sociales et santé*, décembre, N°1.

LE BRETON D., 1995, *Sociologie du risque*, Paris : P.U.F. (Coll. « Q.S.J. »).

LE GARREC S., PERVANCHON M., CLEMENT S., 1998, « Le sens de l'alcoolisation des 15-25 ans dans la région de Toulouse », *Cahiers de l'Ireb*, N°14.

LE GARREC S., 1998, « La techno et les consommations psychotropes des lycéens à Toulouse », *Empan*, N°30, Juin.

LE GARREC S., 2001, « Les pratiques alcoolo-toxico-tabagiques chez les jeunes. De l'approche épidémiologique à une caractérisation sociologique », in BECKER H. (dir.), *Qu'est-ce qu'une drogue*, Paris : Atlantica-Séguier

LE GARREC S., 2000, *Temps à-côté, jeux et pratiques alcoolo-toxico-tabagiques. Les significations des effets et des consommations toxiques chez les lycéennes et les lycéens*, Thèse de doctorat en sociologie, Université de Toulouse-Le-Mirail, Novembre.

LE GARREC S., 2002, *Ces ados qui en prennent, Sociologie des consommations toxiques adolescentes*, Toulouse : Presses Universitaires du Mirail, 2002.

LE GARREC S., DAMOUR C., 2004, *Les perceptions et significations des formes d'alcoolisation chez les 25-34 ans actifs/ives*, Rapport intermédiaire, Ireb, Paris, Septembre.

LORIOL M., 2004, « Être jeune est-il dangereux pour la santé ? », in Vincenzo Cichelli (sous dir.), *Ce que nous savons des jeunes*, Paris : PUF, « Sciences sociales et société », pp 98-112.

MASSE R, 1995, *Culture et santé publique*, Paris : Gaëtan Morin.

PHARO P., 1993, *Le sens de l'action et de la compréhension d'autrui*, Paris : L'Harmattan (Coll. « Logiques sociales »).

PRISES DE RISQUES SPORTIFS : SAISIR DES MODES D'ENGAGEMENT SEXUÉS

Nicolas PENIN

Université d'Artois

Prises de risques sportifs : saisir des modes d'engagement sexués

Nicolas Penin[*]

Des pratiques aux modalités de pratique : questionner la pluralité des façons de faire

Il est des professions, des expériences, des situations, dans lesquelles les prises de risques s'imposent. Les pompiers, policiers ou militaires[1] le savent bien : les prises de risques sont parfois inévitables. Les dangers se posent comme des obstacles à franchir. Obstacles dont on ferait volontiers l'économie. Mais il est également des prises de risques librement consenties, recherchées même. Les prises de risques sportives en font partie. Car les disciplines que l'on appelle « sports à risques » sont des pratiques de loisirs. Elles sont choisies. Elles semblent gratuites[2]. Elles n'en sont que plus surprenantes. C'est à ces pratiques singulières, a priori irrationnelles, que s'intéresse ce travail.

Mais de quoi parle-t-on précisément ? De quelles prises de risques ? De quelles pratiques s'agit-il ? La question mérite certainement d'être posée. A l'évidence les prises de risques sont inhérentes à la pratique sportive. Les sports sont des activités corporelles, des pratiques de mise en jeu des corps. Dès lors, le risque d'accident ne peut jamais être totalement exclu. Faut-il comprendre que nous entendons par « sport à risques » l'ensemble des disciplines sportives ? En aucun cas.

Mais cette catégorie des « sports à risques » nous la savons fragile. Tout d'abord parce que la stricte référence aux statistiques accidentologiques ne peut être suffisante : toutes les pratiques en question ne disposent pas de statistiques, en particulier toutes celles qui ne s'inscrivent pas dans un cadre institutionnel[3]. Et lorsqu'elles existent, elles restent souvent très imprécises. Elles ne présentent que des données très générales, ne tiennent pas compte des circonstances (le niveau de pratique de l'accidenté, les conditions de l'accident…). Sans nier l'intérêt de ces informations, nous ne pouvons pas nous en contenter.

Le sens que nous donnons à cette catégorie est plus large. Il s'agit de considérer comme sports à risques, les pratiques dans lesquelles l'intégrité physique apparaît comme un enjeu : avant d'être question de gagner ou de perdre, il s'agit de préserver son corps. Car l'erreur –humaine ou matérielle- peut être fatale. Dans les sports à risques la survie est un enjeu, la vie est mise en jeu. Cette définition du risque s'inscrit dans la même logique que celle que propose Goffman (1974, 123) lorsqu'il écrit que *« dans la mesure où le jeu permet de remporter un prix, c'est une occasion, dans la mesure où il expose l'enjeu que l'on mise, c'est un risque »*. En l'occurrence, ce n'est rien moins que la vie qui est mise en jeu. Les accidents mortels le rappellent régulièrement. Sur la saison estivale 2002, le système national d'observation de la sécurité en montagne (S.N.O.S.M.) a recensé 30 décès en alpinisme, et 4 en parapente (ces activités étant celles qui génèrent le plus grand nombre d'accidents graves compte tenu du nombre de pratiquants) [4]. Catégorisation proposée et données accidentologiques ne se contredisent pas : les pratiques qui entrent dans la définition que nous donnons des sports à risques

---

[*] Doctorant STAPS, Université Paris XI. Laboratoire CRESS-URCS. Contractuel à l'Université d'Artois. Atelier SHERPAS.

[1] Entre autres professions « à risques ».

[2] A l'exception de très rares sportifs professionnels.

[3] Il est par exemple impossible de connaître le nombre de pratiquants de BASE-jump puisque cette pratique n'est pas fédérée, pas plus qu'il n'est possible de connaître le nombre des adeptes de randonnée pédestre en montagne.

[4] Entre le 1er juin et le 30 septembre 2002. Données du système national d'observation de la sécurité en montagne.

sont les plus concernées par les accidents graves[1]. Par exemple, pour 10000 pratiquants, on recensait en 1990, près de 10 accidents graves en parachutisme[2], 24 accidents graves en parapente et deltaplane[3]. A titre de comparaison, pour cette même année, on ne recense que 0,9 accidents grave en gymnastique ou 0,3 en sports collectifs[4]. A l'évidence, les risques ne sont pas comparables.

Les sports à risques sont donc des pratiques dans lesquelles la mise est considérable et l'enjeu apparemment inexistant. Dès lors l'engagement dans ces disciplines fait question. Comment peut-on faire le choix de les investir ? Comment devient-on pratiquant ou pratiquante de sport à risques ? C'est une première façon d'interroger l'engagement[5]. On peut aussi envisager l'engagement dans les sports à risques comme les modalités de pratique, les façons de prendre des risques dans ces sports. Tous les engagements dans les sports à risques n'impliquent peut-être pas nécessairement le même engagement dans les prises de risques. C'est la question qui est ici posée, question à laquelle ce travail tente d'apporter un début de réponse.

Les sports à risques, les prises de risques : une affaire d'hommes ?

La question des prises de risques et des modalités de pratiques dans les sports à risques est abordée ici sous un angle particulier : elle intègre la question du genre. Pourquoi faire ce choix ? Le genre peut sembler n'être qu'une variable parmi d'autres[6]. Faut-il y voir un parti pris uniquement construit sur des prénotions, sur l'idée reçue que les femmes prendraient moins de risques que les hommes ? Non. Les prises de risques sont effectivement des pratiques très largement masculines. De fait, elles concernent les hommes beaucoup plus que les femmes. C'est le cas dans le cadre des pratiques sportives mais pas seulement. A plusieurs égards, les prises de risques se posent comme des pratiques d'hommes.

En ce qui concerne les conduites routières par exemple, les accidents mortels, que l'on peut considérer comme un indicateur des prises de risques, touchent les hommes beaucoup plus que les femmes. En tant que conducteurs, ils ont été, en 2002, cinq fois plus nombreux que les femmes à se tuer[7].

Pour ce qui est des toxicomanies, une autre forme de conduite à risques, les hommes sont là encore les plus nombreux : deux fois plus d'hommes que de femmes sont consommateurs réguliers d'alcool et ils sont quatre fois plus nombreux que les femmes à être consommateur régulier de cannabis[8].

L'investissement sexué dans les « sports à risques » confirme cette tendance nette de la masculinité des prises de risques. Alors qu'on peut noter une féminisation globale des pratiques sportives[9], les « sports à risques » restent relativement hermétiques à l'engagement féminin. Ils sont majoritairement investis par les hommes, très faiblement par les femmes.

---

[1] Sont considérés comme accidents graves les décès, les fractures de la colonne vertébrale, les traumatismes crâniens les lésions internes d'organes.

[2] Source Fédération Française de Parachutisme. In Collard L. (1998).

[3] Source Mutuelle Nationale des Sports. Ibid.

[4] Ibid.

[5] Cette question est également traitée dans mon travail de thèse. Un premier compte rendu est à paraître : *« L'amour du risque. Modes d'engagements féminin dans les pratiques sportives à risques »*. revue STAPS. Octobre 2004.

[6] Il semble notamment que l'âge soit également une variable discriminante en ce qui concerne les prises de risques. La littérature ne manque pas à ce sujet (Le Breton, 1996 ; Esterle-Hedibel, 1997 ; Perreti-Wattel, 2001…)

[7] Source Observatoire national interministériel de la sécurité routière.

[8] Source Observatoire français des drogues et toxicomanies.

[9] Les femmes représentent en 2000, 33% des licenciés, et 48% des « pratiquants sportifs » selon la définition de l'enquête INSEP, 2000. In *Les pratiques sportives en France*. Ministère des sports et INSEP (2000).

Au club alpin français, la section alpinisme compte quatre fois plus d'hommes que de femmes (source CAF, 2003). En ce qui concerne le vol libre (parapente et deltaplane), les femmes ne représentent que 15 % des licenciés en parapente et 6 % des licenciés en deltaplane (source FFVL, 2002).

Le cas du parachutisme est un peu différent, et donc intéressant, éclairant. La fédération française de parachutisme compte parmi ses licenciés près de 30 % de femmes, ce qui paraît relativement important. Mais parmi ces 30 % on note une très large majorité de licences loisirs, délivrées pour effectuer un saut en tandem. Ce sont en fait des licences occasionnelles. Elles masquent la très faible féminisation de la pratique régulière dans laquelle les femmes ne représentent que 13 % des adhérents.

Le cas du parachutisme met donc l'accent sur le fait qu'au delà de la pratique en elle même, c'est dans les modalités de pratiques que peut se manifester l'investissement sexué différentiel. Ici, la forme de pratique dans laquelle les femmes sont les plus présentes, est celle qui comporte le moins de risque. Ce constat invite une fois encore à poser la question des modalités de pratiques, il invite à se demander s'il existe au cœur même des pratiques, sur les terrains de parachutisme, de vol libre, en free-ride ou en alpinisme, une façon de pratiquer « au féminin », différente de la façon de pratiquer « au masculin », en particulier dans le rapport aux prises de risques.

C'est donc parce que parmi l'ensemble des pratiques sportives, les sports à risques figurent parmi les moins féminisés et qu'il semble que les prises de risques sportives se situent peut-être autant dans les modalités de pratique que dans les pratiques elles mêmes que mérite d'être soulevée la question des prises de risques sportives comme engagement sexué.

Méthodologie : des discours et des pratiques

Il s'agissait donc d'essayer de toucher au plus près les pratiques des acteurs. Dépasser la simple dénomination d'un sport pour tenter de saisir précisément les façons de le pratiquer. En particulier dans les façons de prendre des risques. Des hommes et des femmes investis dans quelques sports à risques ont donc été rencontrés. 20 entretiens (12 avec des femmes, 8 avec des hommes) ont été réalisés avec des parachutistes (6), des BASE-jumpeurs (3), des alpinistes (4), des parapentistes (6) et une free-rideuse. Puisque ce travail essaie également de mettre au jour les logiques de construction des engagements féminins et masculins dans ces sports, la consigne de départ était axée sur le récit des carrières sportives. C'est à partir de ce thème d'entrée que nous en arrivions à parler des prises de risques, et des différences entre pratique « au masculin » et pratique « au féminin ».

Mais on le sait, les discours et les pratiques ne se confondent pas nécessairement. Si les récits de vie peuvent être riches d'enseignements, ils ont leurs limites. Il est donc apparu important de croiser les données recueillies lors de entretiens avec une autre source d'information : les observations. Elles sont en cours. Elles ne concernent pour le moment que le parachutisme et le free-ride. Elles ont été effectuées à l'occasion de rassemblements de parachutisme (4 jours) ou de free-ride (4 jours), et sur les lieux de pratique du parachutisme, dans les « para-clubs » du Nord et du Pas-de-Calais.

Parler de « Sports à risques » ?

Le rapport qu'entretiennent les pratiquants avec les prises de risques est un rapport complexe, souvent ambivalent, paradoxal même. Les discours recueillis témoignent de la complexité de cette notion et des sens qui peuvent lui être donnés. En premier lieu il est intéressant de noter qu'unanimement, les pratiquants refusent l'appellation de « sport à risques ». Ils disent ne pas se reconnaître dans cette dénomination qu'ils jugent connotée négativement. Par ce rejet, ils se défendent surtout d'être inconscients ou suicidaires, refusent ce qui semble s'apparenter à une sorte d'étiquetage.

Systématiquement, ils mettent en évidence les précautions prises, les principes de sécurité scrupuleusement respectés ou les progrès technologiques qui réduisent les risques. Comme Micheline[1], tous prétendent faire le nécessaire pour éviter l'accident, pour éviter de se mettre en danger : *« j'ai jamais eu le sentiment de prendre des risques. Pas du tout. A partir du moment où on respecte les consignes à la lettre y a pas de problème »*.

Mais parallèlement, tous concèdent le fait que le risque existe dans leur discipline. Ils s'accordent même à dire qu'il est inévitable, omniprésent. Pour Monika[2], *« c'est vrai qu'on ne pourra jamais enlever cette part de risque qui reste quand même importante »*. Pour Joséphine[3], *« en montagne, le risque zéro n'existe pas. C'est un milieu qui est quand même dangereux…enfin dangereux, il faut connaître quoi »*. Les propos de Joséphine illustrent ce qui se donnent à entendre comme un discours à plusieurs facette. Il faut comprendre, que sa pratique peut être risquée, mais pour les autres, ceux qui ne connaissent pas, ceux qui ne maîtrisent pas. Il semble qu'elle estime que sa propre pratique ne peut être considérée comme un « sport à risques » puisque son niveau de maîtrise lui permet de réduire considérablement le risque. Cette distance prise par rapport à la mise en danger de soi est récurrente dans les entretiens. Comme si la discipline investie était effectivement un sport à risque, mais pour les autres. Les pratiquants mettent en avant le fait que par leur maîtrise ils se préservent des risques d'accident. Dans ces pratiques finalement, on aurait ce qu'on mérite. Pas d'arbitre, pas de juge, pas de triche. Un face à face avec les éléments naturels, sanctionné par la vie ou la mort[4]. Plusieurs de celles et ceux que j'ai rencontrés m'ont cité un proverbe qui se décline dans la plupart de ces pratiques et qui témoigne peut-être de la conscience qu'ont les pratiquants des risques qu'ils encourent[5] : « il n'y a pas de bons pratiquants, il n'y a que des vieux pratiquants ».

Une catégorie fragile

La catégorie des « sports à risques » est donc une catégorie fragile, que ne reconnaissent pas les pratiquants, qu'ils refusent même. Ils en acceptent néanmoins le fondement puisqu'ils s'accordent sur l'idée que le risque ne peut être exclu. Tous sont également d'accord sur le fait que dans leurs disciplines, la vie est mise en jeu. Quelle pertinence donner alors à cette catégorisation ? Faut-il pour la remettre en question ? Peut-être pas totalement. Mais il faut certainement en connaître les limites. Car dans les paroles des acteurs, apparaît comme une évidence la très grande diversité des modalités de pratiques. En particulier en ce qui concerne les prises de risques. Il semble que plus que dans la discipline elle même, ce soit dans les façons de faire que se prennent, ou ne se prennent pas, les risques. On me raconte que dans le parachutisme, la plupart des accidents graves résultent actuellement d'une manœuvre « en vogue » : le « flare ». C'est une technique qui consiste à réaliser des virages à très basse altitude pour passer le plus vite possible, le plus près possible du sol. On imagine aisément les conséquences dramatiques que peuvent avoir les « petites erreurs » de pilotage dans ces conditions. Ouvrir bas en parachutisme, voler seul en parapente, ou plonger seul en spéléologie sous-marine, sont autant d'autres exemples donnés lors des entretiens pour illustrer ce que Marc[6] appelle des *« prises de risques à l'état pur »*. Mais rien n'oblige les pratiquants à adopter ces conduites risquées. Il semble même possible de pratiquer dans une relative sécurité. Marine[7], qui dit ne pas aimer prendre des risques raconte comment elle se garde une importante marge de sécurité *« je ne*

---

[1] Micheline a 29 ans. Elle est mariée. Elle est agent de banque. Elle pratique le parachutisme.
[2] Monika a 27 ans. Elle vie en union libre. Elle est contrôleuse aérienne. Elle pratique le BASE-jump.
[3] Joséphine a 28 ans. Elle vie en union libre. Elle est monitrice de ski. Elle pratique le free-ride.
[4] Ce qui n'est pas sans rappeler la thèse de David Le Breton (1995) qui présente les sports à risques comme des pratiques ordaliques.
[5] Même si l'on sait que les proverbes peut-être plus que n'importe quelles autres formes de discours peuvent être dit « sans y penser ».
[6] Marc a 41 ans. Il est marié et père de deux enfants. Il organise des événements sportifs. Il pratique le BASE-jump depuis 3 ans.
[7] Marine a 26 ans. Elle est célibataire, psychologue de profession. Elle pratique le parachutisme depuis 4 ans.

suis pas quelqu'un qui prend des risques. Moi je pourrais ouvrir ma voile plus bas vu le nombre de sauts que j'ai mais j'ai tendance à ouvrir plus haut au cas où ça ne va pas ».

Au regard des récits des acteurs il apparaît de façon saillante que les prises de risques se situent dans les modalités de pratiques plus que dans les pratiques elles mêmes. La catégorie des « sports à risques » n'a-t-elle donc aucun sens ? Il ne faut peut-être pas adopter une prise de position aussi radicale. Car même si la catégorisation est fragile, floue, imprécise, elle désigne des sports qui proposent malgré tout une base propice aux prises de risques. Les « sports à risques » sont plutôt des terrains dans lesquels les acteurs disposent encore d'une marge de manœuvre : ils ont le choix du degré de leur engagement dans le jeu du risque.

Le jeu du risque : fief de la masculinité

Les pratiquants d'une même discipline peuvent donc développer des rapports aux prises de risques très différents. Il est apparu de manière très nette dans les récits et les observations, que la question de la prise de risques est étroitement liée à la question du genre. Toutes celles et tous ceux que j'ai rencontrés s'accordent sur le fait que d'une manière générales, il leur semble que les hommes prennent plus de risques que les femmes dans leur pratique. Pour Christine[1], les prises de risques sont proprement masculines. Selon elle, ce serait même parce qu'ils comportent des dangers que les sports à risques sont faiblement investis par les femmes. Joséphine[2] note également que dans sa discipline le niveau de prise est corrélé avec le genre : *« le free-ride en ce qui concerne les filles, en général c'est pas des trucs aussi gros, donc c'est quand même moins dangereux »*. J'ai aussi pu constater effectivement à l'occasion des séances d'observation, que les hommes s'engagent plus souvent que les femmes dans les prises de risques. Dans le cadre du parachutisme, systématiquement, les ouvertures les plus basses, les virages bas et les flare était réalisés par des hommes. Je n'ai jamais vu une femme effectuer ces manœuvres, alors qu'elle sont relativement fréquentes chez les hommes.

Investis dans les mêmes pratiques, hommes et femmes ne s'engagent donc pas pour autant de la même manière dans les prises de risques. Ce sont les prises de risques qui semblent marquer la plus grande différence entre la pratique des hommes et celles des femmes[3].

L'acteur preneur de risque : un homme « naturellement »

Emerge également des entretiens une forme de naturalisation des différences. Dans plusieurs des discours recueillis la moindre inclination des femmes à adopter des conduites à risques est expliquée par le fait que les femmes seraient « par nature », moins que les hommes, enclines à prendre des risques. C'est la raison que donne Sandrine[4] pour rendre compte de la faible présence féminine dans le parachutisme : *« c'est vrai qu'il n'y a pas beaucoup de filles dans le para, mais je dirais que pour sauter d'un avion il faut un minimum de nerf, faut y aller quoi »*. Comme si pour Sandrine, les filles ne disposaient pas « naturellement », du *« minimum de nerf »* nécessaire à la pratique du parachutisme, et qui serait, pour elle, plus fréquent chez les hommes. Micheline évoque des raisons *« psychologiques »*, elle parle de *« tempérament »* : *« je pense que psychologiquement les filles prendraient moins de risques qu'un mec, ça c'est clair, déjà en temps normal et puis d'autre part, son éducation, peut-être par son tempérament »*. Joséphine propose elle aussi une justification naturalisée des différences. Elle présente ses limites comme déterminées par le fait qu'elle est une fille, elle dit *« je fais des trucs frappés, mais y a plus frappé que moi, je suis quand même une fille…j'essaie de faire le mec mais je*

[1] Christine a 40 ans. Elle est mariée, mère d'un enfant. Elle est alpiniste professionnelle.
[2] Joséphine a 28 ans. Elle vie en union libre. Elle est monitrice de ski. Elle pratique le free-ride.
[3] Même si de toute évidence, il existe des exceptions.
[4] Sandrine a 23 ans. Elle est célibataire, étudiante en STAPS. Elle est parachutiste.

suis quand même une fille ». Pour elle, si elle n'ose pas prendre les mêmes risques que les garçons, c'est parce qu'elle est une fille. Comme si le fait d'être une fille, la freinait naturellement dans ses prises de risques. Patrice[1] fait même référence à *« l'instinct »* : *« c'est l'instinct reptilien de l'individu qui va chercher à faire le coq devant sa belle »*. Par là, il met également en exergue le sens que peuvent prendre alors les prises de risques masculines : il s'agit d'une compétition entre hommes, une compétition virile.

Le jeu du risque : une compétition virile

En effet, ceux que j'ai rencontré même s'ils minimisent l'importance de la joute virile, reconnaissent tous s'inscrire –parfois au moins- dans un rapport de compétition avec les autres hommes. Il s'agit de se mesurer aux autres, de relever les défis, d'être à la hauteur. En parachutisme, Thibaud[2] et Patrice racontent qu'ils aiment être les derniers à ouvrir leur parachute, être celui qui ouvre le plus bas : *« on regarde le copain qui est là à côté, on regarde son ouverture et on attend […] et puis en bas c'est « ah je t'ai bien vu » »* (Patrice). En parapente on me dit que les hommes sont victimes de moqueries lorsqu'ils refusent les défis lancés par les autres ou lorsqu'ils ne se montrent trop timorés. Pour Marc ces prises de risques s'inscrivent totalement dans le rapport de force instauré entre les hommes, comme une mise à l'épreuve de la virilité : « *Ouvrir bas en parachutisme, ça amène quoi ? Une prise de risque à l'état pur. C'est du cabotinage quoi. Parce que les mecs ils ouvrent même pas bas pour eux, ils ouvrent bas pour dire aux copains, « t'as vu, j'ai ouvert plus bas que toi » »*.

Contrairement aux hommes les femmes refusent souvent l'idée de compétition. Elles se disent indifférentes au défi avec les autres, disent privilégier une pratique centrée sur le plaisir, les sensations. Toutes s'opposent à la compétition, qui ne les intéresse pas, et qui leur apparaît souvent comme un moteur des prises de risques qu'elles refusent, comme Joséphine *« je préfère pas y aller au risque, je préfère passer pour une trouillarde plutôt que d'aller me balancer »*. Mathilde[3] met elle aussi l'accent sur les différences entre la pratique compétitive des hommes, et le refus de cette compétition par les femmes : *« Ah les garçons c'est surtout au niveau compétition, « tu vois moi je fais mieux que toi » et tout ça. C'est plus ça. C'est vraiment par rapport à une comparaison, par rapport au vol de l'autre. C'est vrai qu'il y a une compétition. Moi non. Moi je volais c'était vraiment pour moi. Alors après quand j'entendais « moi j'ai volé autant, plus que toi » moi je m'en fout, je suis contente, j'ai volé point barre. Je me suis fais plaisir c'est tout »*.

Pour les hommes, la prise de risques est associée à une peur inavouée qu'il faut vaincre. Cette dialectique de la peur et du devoir de la surmonter apparaît de façon beaucoup plus présente chez les hommes que chez les femmes. Comme si pour les hommes il s'agissait d'une épreuve d'homme devant laquelle on ne peut faillir. Marc illustre bien cet impératif *« j'avais envie de retourner au parachutisme parce que dans me tête c'était toujours un échec. J'ai arrêté à cause de la peur, parce que j'ai pas réussi à contrôler ça »*. Il semble que symboliquement, les prises de risques s'apparentent à des mises en jeu de la virilité. D'ailleurs, pour les femmes, le rapport à la peur est radicalement différent. Dans les discours beaucoup plus que les hommes elles parlent de leur peur. Beaucoup plus que les hommes elles disent que parfois elles ont peur.

Des modalités de pratique aux significations, les prises de risques semblent donc s'inscrire dans la sphère du masculin. Elles sont des jeux d'hommes dans lesquels, finalement, les femmes ne pénètrent que très peu.

---

[1] Patrice a 38 ans. Il est célibataire. Il est sans emploi. Il pratique le parachutisme.
[2] Thibaud a 28 ans. Il est célibataire. Il dirige une petite entreprise de publicité. Il pratique le parachutisme.
[3] Mathilde a 36 ans. Elle vie en union libre. Elle est infirmière. Elle pratique le parapente.

Ici l'acteur preneur de risque est donc un individu faisant ce choix a priori irrationnel de s'engager gratuitement et délibérément dans une pratique qui met en péril son intégrité physique et même sa vie.

L'intelligibilité de ses conduites passe peut-être –en partie tout au moins- par l'appréhension de la question du genre. En effet, il apparaît comme un permanence que les hommes plus que les femmes s'adonnent aux prises de risques. Epreuves de la virilité, les jeux du risque peuvent s'apparenter à des pratiques de construction et de légitimation de différences naturalisées, hiérarchisantes entre les sexes[1]. Il faut certainement y trouver un sens à donner à ces conduites qui peuvent paraître insensées.

Quelques repères bibliographiques

Collard (1998). *Sports, enjeux et accidents*. Paris, Puf.

Esterle-Hedibel M. (1997). *La bande, le risque l'accident*. Paris, L'Harmattan.

Goffman E. (1974). *Les rites d'interaction*. Paris, Les Editions de Minuit.

Le Breton D. (1995). *Sociologie du risque*. Paris.Puf.

Le Breton D. (1996). *Passions du risque*. Paris, Métailié.

Mennesson, C. (2000). *Des femmes au monde des hommes*. Thèse d'Etat, Université Paris V. Non publiée.

Perreti-Wattel P. (2001). *La société du risque*. Paris, La Découverte.

[1] Cette hiérarchisation participe à asseoir et à légitimer une certaine forme de domination masculine.

L'ACTEUR PRENEUR DE RISQUE : DES FIGURES COMPORTEMENTALES MULTIPLES ? LES PROBLÈMES DE DÉFINITION DU RISQUE

Viviane SEIGNEUR

Université de Rouen

L'acteur preneur de risque : des figures comportementales multiples ? Les problèmes de définition du risque

Viviane Seigneur

L'inclusion de comportements aussi hétérogènes que la recherche de sensation, de conduite dangereuse, suicidaire, délictuelle, etc. sous la même acception « pratiques à risque » semble démesurée et dépasse largement le simple constat de figures comportementales multiples. Comme on le verra, si les pratiques à risque n'ont pas toujours de lien avec le danger, elles en ont souvent un avec la norme. En outre, la qualification « à risque » n'est pas sans participer à la mise à l'index de certaines populations.

Ainsi, les populations « à risque » sont facilement stigmatisées, y compris par le monde scientifique. L'exemple du SIDA illustre ce type de dérapage comme l'explique Marc Souville.[1] Le risque s'associe alors à la transgression, à la marginalité voire à l'exclusion. Le ski hors-piste et le surf des neiges subissent ce type de dérapage. En effet, l'image du skieur en hors-piste ou du surfeur est régulièrement associée à des conduites dangereuses, transgressives ou tout au moins critiquables.[2] Certains d'entre eux ont été mis en garde à vue, puis rapidement relâchés. Ces rapides libérations tiennent avant tout au fait que la justice a été bien incapable de justifier le bien-fondé leur action.[3] De notre point de vue, l'amalgame fait par l'appareil judiciaire (mais aussi en sciences humaines) entre « pratiques de glisse » et

« conduites transgressives » explique essentiellement ces abus. Somme toute, les préjugés du langage courant qui assimilent « pratiques de glisse marginales et/ou nouvelles » et « conduites transgressives », franchissent sans difficulté les portes du palais de justice ou celles du laboratoire de recherche.

L'espace de la haute montagne est particulièrement favorable au développement de cette réflexion et permettra d'illustrer une grande partie de notre propos. Souvent qualifiée de lieu extrême, nous lui préfèreront une caractérisation à la fois plus précise et à la fois plus neutre. Car, comme le développera plus tard, l'usage de la dénomination « extrême » à des fins scientifiques n'est pas sans poser de problème.

---

[1] Il montre comment de faux savoirs cultivés par la peur et colportés par la rumeur se diffusent jusque chez les professionnels de la santé. La rationalité du savoir médical est mise en balance par un débridement des phobies associées à la maladie et des figures du risque émergent telles que les homosexuels, les prostituées et les drogués. In Le savoir et le risque : appropriation et adaptation des connaissances en médecine générale. *Sociétés. Revue des Sciences Humaines et Sociales. Risque et quotidien*. N°77. Paris, 2002/3. pp. 21-31.

[2] Jean Marie Brohm évoque les dangers de « pratiques sportives nouvelles, intensives, réservées aux fanatiques comme les nouveaux sports de montagne ». In La violence suicidaire du sport de compétition : compétitions suicidaires et suicides compétitifs, critique de la modernité sportive. *Quel Corps ?* Les éditions de la Passion. Paris, 1995. p. 305. L'association « glisse/marginalité » est encore plus marquée dans les travaux d'Alain Loret sur « les sports de glisse (..) s'apparentent, métaphoriquement parlant, à une sorte de surf démesuré sur un certain nombre de normes sociales » in La relation ville et sport : un futur non-programmé, *Lire et savoir*, mars. Gallimard. Paris, 1996. p. 8.

[3] Françoise Servoin. L'introuvable responsabilité des surfeurs. *Tourisme et droit*, n°10. Septembre 1999. p. 8-9.

Visite des hauts-lieux

Notre définition de la haute montagne se déploie sur trois plans que l'on survole ici rapidement : un plan physique, un plan relevant des pratiques et un plan symbolique.

Au plan physique, la haute montagne correspond à la zone située au-dessus des alpages. Elle se caractérise par des espaces rocheux plus ou moins raides, par une présence glacière ou l'empreinte récente d'une activité glacière.

Au plan des pratiques, les activités sont conditionnées par cinq caractéristiques essentielles : la pente, la météorologie, la stérilité relative du terrain, l'instabilité du milieu et enfin, une présence humaine faible ou nulle. Les activités développées dans ces conditions sont présentées à l'aide de quatre grandes catégories.

Les activités pastorales, les activités caravanières, les activités « pré-capitalistes » (telles que la chasse, la cueillette, la recherche de pierres précieuses, etc.) et les activités « physiques et culturelles » qui regroupent aussi bien le pèlerinage que le ski hors-piste. Cette dernière catégorie représente les pratiques qui s'engagent le plus en haute montagne avec l'ascension d'un sommet le plus souvent, qu'il soit effectué par Moïse au Mont Sinaï ou par Saussure au Mont Blanc.

Au plan symbolique, on appréhende la relation de l'homme à son environnement en terme de trajet anthropologique, concept emprunté à Gilbert Durand qui désigne « l'incessant échange qui existe au niveau de l'imaginaire entre les pulsions subjectives et assimilatrices et les intimations objectives émanant du milieu cosmique et social ».[1] Dès à présent, soulignons que les représentations sociales de la haute montagne ne recouvrent qu'en partie la réalité de cet environnement. Cet écart est notamment renforcé par le fait que la plupart d'entre nous n'est pas soumis aux intimations émanant de ce milieu. L'espace creusé entre la haute montagne et sa restitution au travers de représentations est particulièrement marqué. Et, les projections de nos congénères sur les cimes, sont peu contredites par la confrontation concrète au milieu.

Cet état des lieux des représentations est d'autant plus important à prendre en compte qu'un décalage existe aussi entre la représentation et la réalité des risques. Par exemple, Denis Duclos souligne la tendance à l'exagération ou à la négligence dans la représentation des risques.[2] Avec la haute montagne en toile de fond, on peut donc s'attendre à ce que les distorsions se potentialisent et offre ainsi l'avantage d'une plus grande visibilité.

Notre approche compréhensive de la sécurité en haute montagne[3] nous a amené à confronter la littérature sur les pratiques à risque à notre terrain et à remarquer un déficit de réflexion fondamentale sur la définition du risque. On se propose donc ici de d'éclater le concept de risque à l'aide de plusieurs notions : le danger, la sensation, la phobie, l'incertitude et la fiction. Ces notions permettront de nourrir une approche lexicale critique dans laquelle se trouvent les termes « d'aventure », « d'extrême », « d'ordalie » ou encore de « contra phobie ».

Précisons d'abord que la haute montagne est un espace mythique. Ce statut est d'autant plus fort que la connaissance et la fréquentation de la haute montagne demeurent limitées. En fait, les hauts reliefs comme leurs pratiquants marquent incontestablement l'imaginaire et les périls éventuels de cet univers inspirent tout autant de présupposés. Or, si ces images fortes pèsent sur les représentations, elles ne sont pas sans résonance dans les recherches sur le risque.

La difficulté d'accès concret au terrain pose de véritables problèmes de distorsions car l'existence sociale des risques en haute montagne dépend essentiellement de discours sur cet environnement et

---

[1] *In Les structures anthropologiques de l'imaginaire*. Bordas. Paris, 1984. p. 61.

[2] Denis Duclos. *La peur et le Savoir : la société face à la science, la technique et leurs dangers*. La Découverte. Paris, 1989.

[3] Thème de notre thèse : *La sécurité en haute montagne. Penser la sécurité : jugement de fait, jugement de valeur et autres jugements. Approche sociologique et anthropologique*. Université de Rouen. 2003.

non pas de confrontations concrètes, directes et dans la durée. Or, cette médiatisation génère des décalages et tend, par exemple, à faire croire que les accidents en montagne sont des événements spectaculaires en insistant sur l'image de l'avalanche assassine plutôt que sur l'infarctus mortel au détour d'un sentier débonnaire. On note que les grands médias tiennent la comptabilité des morts au Mont Blanc durant l'été mais informent très rarement sur les morts en randonnée. Pourtant, le nombre de décès en randonnée pédestre et en course alpine est *grosso modo* le même au sein du massif du Mont Blanc durant la saison estivale.[1]

Évaluation des risques, risques des évaluations

En outre, ces distorsions influencent les débats sur la sécurité et sur la façon de « donner de l'existence » aux risques. C'est bien cette remarque qui incite à réfléchir sur la définition stricte de la notion de risque et sur sa manipulation.

D'abord, rappelons avec Ulrich Beck que « l'ampleur, l'urgence et l'existence des risques évoluent avec la diversité des critères et des intérêts ».[2] Ensuite, précisons que la notion stricte de risque est entendue comme danger éventuel plus ou moins prévisible.

Pour parler de conduite à risque, il faut qu'il existe une « exposition de soi à une probabilité non négligeable de se blesser ou de mourir, de léser son avenir personnel ou de mettre sa santé en péril ».[3] Il faut donc un lien plus ou moins plausible avec le danger. Dans bien des cas, l'existence de ce danger est bien le fond du problème : les OGM sont-ils dangereux ? C'est bien parce que personne ne peut véritablement trancher sur la question que l'on peut parler de risque : le danger est potentiel. En revanche, il devient courant de lire des travaux qui traitent du risque là où il n'existe pas de danger. Ainsi, l'étude de Patrick Perretti-Watel sur les prises de risque délibérées[4] présente différentes pratiques au rang desquelles on trouve le saut à l'élastique ou l'attraction de foire. Or, ces pratiques « à sensation » n'en demeurent pas moins sûres. Parfois, le chercheur lui-même se met dans une situation paradoxale en parlant de conduites à risque tout en remarquant qu'il n'y a pas de danger. Cécile Martha présente une recherche sur l'escalade en falaise ainsi « *Les données qualitatives issues de notre étude antérieure sur le rapport au risque des grimpeurs nous ont montré la pluralité des facteurs à l'œuvre dans l'élaboration des représentations du risque. Caractérisé majoritairement par la peur de la chute, bien qu'elle ne soit pas dangereuse étant donné le système d'assurage* (…) ».[5] De notre point de vue, l'impasse sur le rôle de l'affect dans la définition du risque produit ce genre de commentaire en porte-à-faux. Pourtant, des travaux sur le sujet tels que ceux de Paul Slovic et de son équipe[6] montrent à quel point l'affect est un facteur essentiel dans l'évaluation des risques. Certaines situations suscitent la peur ou l'indignation et ces émotions pèsent lourdement sur la manière d'appréhender ces situations comme risquées.

L'amalgame entre le danger et d'autres éléments tels que la phobie ou la sensation forte présente alors la thématique du risque sous un jour équivoque. Bien que l'exposition à une phobie ou à une

---

[1] En interrogeant la banque de données du *Monde* sur les critères « mort/alpiniste » ou « mort/ randonneur » entre 1998 et 2002 ; les randonneurs figurent dans deux articles qui traitent d'alpinisme. En revanche, les alpinistes occupent huit articles sur la même période. Cela dit, on peut imaginer (car aucune statistique ne fournit de taux) que la mortalité est supérieure chez l'alpiniste que chez le randonneur mais ceci reste à vérifier. Source : chiffres annuels d'activité du PGHM.

[2] Ulrich Beck. *La société du risque. Sur la voie d'une autre modernité*. Coll. Alto. Aubier. Paris, 2001. p.55.

[3] David Le Breton. *Conduites à risque*. PUF. Paris, 2002. p.61.

[4] Patrick Peretti-Watel. Les prises de risques délibérées. *Cahiers internationaux de sociologie. Faut-il une sociologie du risque ?* PUF. Volume CXIV. Nouvelle série. 50ème année. Janvier/Juin 2003. pp. 125-141.

[5] Cécile Martha. Etude du sens des conduites à risque actuelles. In *Sociétés. Revue des Sciences Humaines et Sociales. Risque et quotidien*. N°77. Paris, 2002/3. p.58.

[6] On pense en particulier à : *The Assessment and Perceptions of Risk*. The Royal Society. London, 1981
jusqu'à Trust, emotion, Sex, Politics and Science : Surveying the Risk-Assessment Battlefield In *Risk Analysis* 19-4. 1999. pp. 689-701.

sensation forte ne recèlent pas intrinsèquement un caractère dangereux, l'objet de la crainte angoissante tend à « devenir » un danger et la recherche de sensation forte tend à « devenir » une conduite à risque. L'image des raids-aventure fonctionne précisément sur cette ambiguïté comme le note Marianne Barthelémy « *Les ingrédients de l'aventure sont judicieusement combinés et souvent mis en scène afin d'attiser les imaginaires. L'incertitude de l'épreuve liée aux conditions difficiles de course ainsi qu'à l'environnement lointain et hostile pour la plupart des raids réputés difficiles, rend l'issue hasardeuse et donc aventureuse. Si le coureur se laisse bercer par l'illusion du risque, il n'est cependant pas dupe et sait très bien que l'issue du raid n'est jamais fatale*. »[1] Cela dit, l'ambiguïté soulevée par cette approche du raid-aventure invite à rechercher l'origine exacte du malentendu. Dans cette perspective, l'incertitude évoquée par M. Barthelémy a son rôle à jouer.

L'horreur du vide

L'incertitude désigne les situations où les issues sont partiellement ou totalement imprévisibles et dont certaines comportent un risque potentiel. Dès lors, l'incertitude renvoie à deux éléments distincts. D'une part, l'incertitude suggère l'éventualité d'un risque. Cette familiarité entre le risque et l'incertitude figure en bonne place dans la sociologie du risque allant de Giddens[2] à Bon*B*/Zinn[3] en passant par Beck.[4] Cependant, si la notion d'incertitude renvoie directement à la sociologie du risque, cette notion renvoie tout autant aux théories de l'action. En effet, l'incertitude s'incarne dans une situation concrète où l'acteur doit effectuer des choix en fonction de données partielles qui ne permettent pas de déterminer clairement l'évolution d'une situation. L'incertitude s'incarne alors dans des formes qui empêchent plus ou moins les gens, les institutions ou les sociétés d'agir.

Ainsi, la notion d'incertitude se retrouve circonscrite par la problématique du risque d'un côté et par la problématique de l'action de l'autre. Or, cette notion ainsi délimitée évoque fortement l'idée plus prosaïque d'aventure.

En haute montagne, l'aventure alpine est un thème majeur. L'expérience de la haute montagne constitue sûrement une aventure et ce, non pas parce que l'on s'expose nécessairement à un danger mais parce que l'on avance vers l'inconnu. La difficulté de l'aventure réside dans la difficulté à agir, à ne pas se laisser gagner par l'irrésolution. Loin des figures héroïques, l'aventure alpine ne réside généralement pas dans une quelconque revendication du risque. En réalité, on observe que l'aventure s'exprime au travers des fréquents moments de doute des grimpeurs plutôt que dans une « relation étroite et permanente au danger ».[5] Dans les faits, les alpinistes se distinguent bien plus par leur capacité à prendre des décisions et à maintenir une action malgré une forte incertitude plutôt qu'à une capacité à s'exposer aux risques. L'idée d'aventure est donc bien plus intimement liée à l'incertitude qu'au risque.

Par ailleurs, l'emploi du mot « aventure » est multiforme et ne véhicule pas seulement cet amalgame entre risque et incertitude. L'aventure renvoie plus à la représentation sociale d'une situation qu'à une situation vécue comme le remarquent certains auteurs ayant théorisé sur l'aventure.[6] Cette remarque permet de mettre au jour l'ambiguïté de « l'aventure » qui connaît un succès

---

[1] Marianne Barthelémy. L'engouement pour les raids-aventure ou la société du risque transfigurée par le destin. In *Sociétés. Revue des Sciences Humaines et Sociales. Risque et quotidien*. N°77. Paris, 2002/3. p. 84.

[2] Anthony Giddens. *Les conséquences de la modernité*. L'Harmattan. PUF. Paris, 1994.

[3] Wolfgang Bon*B*, Jens Zinn. Ungewissheit in der Moderne. In *Sozialwissenschaftliche Informationen* 32, Heft 2, pp. 24-34.

[4] *La société du risque. Sur la voie d'une autre modernité*, op. cit.

[5] Cette description de l'alpinisme est proposée par Patrick Baudry. *Le Corps extrême. Approche sociologique des conduites à risque*. Arthaud. Paris, 1999. p. 66.

[6] On songe ici à : Vladimir Jankélévitch. *L'Aventure, l'Ennui, le Sérieux*. Aubier. Paris, 1976. Georg Simmel. *La philosophie de l'aventure*. L'Arche, Coll. « Tête-à-Tête ». Paris, 2002.

grandissant depuis ces 25 dernières années. Succès qui fonctionne précisément sur un malentendu bien entretenu.

L'attrait pour « l'aventure » s'est développée à travers un marché spécifique et une définition bien particulière. Ainsi, la multiplication des raids et des parcs-aventure manifeste un goût pour un « sensationnel assuré ». « L'aventurier » est ici pour jouer avec ses phobies mais en aucun cas pour prendre un risque. « L'aventure » est sûre, les sensations sont garanties, la sécurité aussi. En fait, le marché de l'aventure s'est développé à mi-chemin entre la Foire du Trône (pour le style de dispositif) et l'Everest (pour l'image). La définition sociale de l'aventure devient alors une instrumentalisation de la phobie dans un environnement d'apparence plus ou moins naturelle. Somme toute, cette idée de l'aventure a évacué le paramètre qui la caractérisait le plus : l'incertitude. La société consomme cette « aventure » mais répugne toujours autant à vivre dans l'incertitude.[1] En réalité, le marché de « l'aventure » propose des simulacres d'aventure dans lesquels la sensation forte et la phobie programmées remplacent l'inconfort (voire la douleur) et l'aléa. C'est bien ce tour de passe-passe symbolique qui est à l'origine du malentendu sur le « marché du sensationnel » et qui permet aux clients de « consommer une aventure » au travers d'une mise en scène d'épreuve. Cela dit, le fait que certains analystes du risque soient dupes de la mise en scène pose véritablement problème. Car, on entretient la confusion entre l'aventure et la marchandisation d'une appellation « aventure » mais plus fondamentalement, on maintient l'impression, affectivement très ancrée, que la phobie et le danger sont une seule et même chose.

L'extrême, sensationnalisme ou scientificité ?

A l'instar de cette analyse de « l'aventure », « l'extrême » renvoie à un constat similaire. La sociologie du risque semble reprendre cette lexicologie sans véritablement se débarrasser des prénotions du langage courant. Ainsi, Patrick Baudry évoque les « conduites extrêmes »: « dépasser les limites (...) c'est moins tenter de vaincre la nature que se livrer à elle (...) que s'abandonner à sa puissance, à ses éléments fous : participer au délire d'une nature toute puissante ». [2] On peut se demander si cette description renvoie effectivement à une conduite réelle ou à une posture fantasmatique et si l'auteur ne dépeint pas plus des images médiatiques que de véritables comportements. Par opposition, les propos de A. P. Rhem,[3] renvoient à une idée de l'extrême beaucoup plus pragmatique : « L'extrême aujourd'hui, c'est assaisonné à toutes les sauces. Ca n'est pas un terme qui veut dire grand chose actuellement, à part au niveau des marques et de l'image qu'elles veulent donner. »[4] La notion « d'extrême » comme celle « d'aventure » contribue donc sûrement à cerner les mécanismes de médiatisation de l'alpinisme mais elles obscurcissent dans le même temps la compréhension des conduites réelles sur le terrain. A ce titre, la notion de phobie est précieuse pour faire la part des choses.

La notion de phobie est éclairante pour comprendre comment se construisent les risques. Rappelons que la phobie est une crainte angoissante déclenchée par un objet ou une situation n'ayant pas en eux-même un caractère dangereux.[5] Dans le registre de la haute montagne, la phobie désigne les peurs générées par le vertige, l'incertitude ou les craintes liées au froid. Le vertige apparaît comme l'exemple le plus notoire. Dans ce cas, « l'existence » du danger renvoie essentiellement à la puissance

---

[1] Différents travaux dont ceux de Theys montrent comment la société est profondément « averse » à l'incertitude. In *Conquête de la sécurité, gestion des risques*. L'Harmattan. Paris, 1991.

[2] In *Le corps extrême. Approche sociologique des conduites à risque*, op. cit. p.143.

[3] A. P. Rhem était guide de haute montagne, comme l'était déjà son père. Il était spécialisé dans des activités souvent qualifiées « d'extrêmes » bien que ce dernier ne se soit pas reconnu dans cette appellation. Il pratiquait le *base jump* (sorte de chute libre qui consiste à sauter depuis un relief et d'ouvrir son parachute tardivement) et le surf de pentes raides.

[4] In *La culture des Alpinistes*. Viviane Seigneur. Mémoire de DESS. Département de Sociologie. Université de Rouen, 1997.

[5] Unesco.*Terminology of Special Education*. Ed. Rêv. Paris, 1983. p.107.

affective de la peur du vide et non pas à l'évaluation d'un réel péril. Ainsi, un grimpeur ne semblant pas déstabilisé par le vide peut être considéré comme un trompe-la-mort, un amateur de risque alors qu'aucun danger n'est à craindre, mais l'observateur extérieur, impressionné, sera convaincu du contraire. L'alpiniste Yannick Seigneur, figure incontournable de l'himalayisme, démentait ce « goût » du risque que l'on prête sans compter aux grimpeurs en répondant à cette question : Est-ce que la prise de risque fait partie du jeu dans la pratique ? « Pas pour moi en tous cas (...) J'ai toujours essayé d'éliminer les risques (...) Il n'y avait pas de plaisir dans la prise de risque. » [1]

Il existe différentes attitudes possibles face la phobie, allant de la proscription à l'attraction. La phobie peut devenir source de satisfaction ou de désagrément selon qu'on la tient pour un seuil à dépasser ou pour une limite à ne pas franchir.

Parmi les divers comportements possibles, l'attitude contra phobique apparaît centrale. Cette notion désigne un mode de défense particulier où l'exposition à la phobie n'est plus évitée mais recherchée.[2] L'espace de la haute montagne favorise cette attitude, et notamment concernant le vertige, le froid et l'inconnu (ou l'incertain). Le plaisir lié à l'attitude contra phobique provient donc du dépassement d'une angoisse et non pas d'une exposition à la mort, qui finit bien. La satisfaction réside bien dans la domination d'une angoisse et non pas d'un supplément de sens obtenu en mettant sa vie en jeu. Cependant, l'attitude contra phobique souffre généralement de la confusion entre la peur et le danger. Par exemple, Christine Le Scanff aborde une attitude contra phobique dans l'alpinisme mais elle évoque « la confrontation directe à un danger souvent vital. ».[3] La confusion entre la phobie et le danger est donc nette et nous amène à distinguer deux autres points : l'attitude contra phobique et la conduite ordalique.[4] En fait, la conduite ordalique apparaît plus comme une « dramaturgie », comme une fiction qu'une véritable conduite. C'est-à-dire que la présence du thème ordalique figure plutôt au sein d'un discours sur certaines activités, sur leur médiatisation et sur un marché de la « sensation » et de « l'aventure » que dans les activités réelles. Les propos des acteurs du terrain s'opposent une fois de plus à cette idée que les pratiquants de l'alpinisme ou d'autres sports qualifiés « d'extrêmes » trouvent un sens quelconque dans l'exposition au danger. Jérôme Ruby[5] répond ainsi à la question : Comment vit-on le risque en montagne ? « C'est quelque chose que l'on accepte. Il y a une différence entre le risque et l'engagement. Quand les dangers objectifs[6] se présentent, tu as le choix. Donc…à choisir, je préfère ne pas me tuer en montagne ! Je ne suis pas un inconscient ! ».[7] On remarque donc un discours bien plus nuancé chez les pratiquants de « l'extrême » qui ne revendiquent pas de confrontation à un risque avéré mais, au contraire, le rejète et ne trouvent aucun sens particulier dans la prise de risque. Ici encore, il semble que certains analystes confondent le discours des acteurs

---

[1] In *La culture des Alpinistes*, op. cit.

[2] L'attitude contra phobique s'enracine dès l'enfance. Par exemple, les parents lancent l'enfant à bout de bras au-dessus de leur tête et le rattrapent quand il retombe. La sensation de chute et le contrôle de la descente par l'adulte transcende l'angoisse de tomber et devient une source de plaisir. L'attitude contra phobique est développée dans la thèse de Christian Festa. *Psychopathologie d'une conduite, l'alpinisme en solitaire*. Faculté mixte de médecine et de pharmacie de Rouen. Rouen, 1987. Ce concept est issu de la psychologie dynamique mais on peut dire qu'il s'enracine sociologiquement dans une culture du dépassement qui renvoie à des phénomènes sociaux tels que : *Le culte de la performance*, titre évocateur d'Alain Ehrenberg. Coll. Essai société. Calmann-Lévy. Paris, 1991.

[3] In Motivations pour les sports de l'extrême. *Sports extrêmes. Sportifs de l'extrême. La quête des limites*. Geor Editeur. Genève, 2002. p. 60.

[4] L'ordalie moderne n'est plus un rite collectif, juridique et culturel, mais un recours individuel. C'est une figure inconsciente à travers laquelle un acteur « demande » à la mort par l'intermédiaire de la prise de risque si son existence a encore du sens. Cette conception est notamment soutenue par David Le Breton dans ses ouvrages successifs : *Passions du risque*. Métaillé. Paris, 1991 ; *La sociologie du risque*. PUF. Que sais-je ? Paris, 1995. *Conduites à risque*, op. cit.

[5] Jérôme Ruby est guide de haute montagne et pratique le *base jump* et le surf de pentes raides et ne se reconnaît pas plus dans l'appellation « extrême » que son camarade Dédé Rhem.

[6] Dans le jargon montagnard, les dangers objectifs désignent les risques émanant du milieu par opposition aux risques générés par les grimpeurs eux-mêmes. Ex : les chutes de pierre, les ruptures de pont de neige, etc.

[7] In *La culture des Alpinistes*, op. cit.

du terrain avec un discours sur ces mêmes acteurs. Les analyses traitant des conduites ordaliques font généralement cet amalgame.

Le théâtre de la haute montagne

Somme toute, l'approche des conduites à risque et tout particulièrement des conduites ordaliques ne semble pas pouvoir faire l'économie de la question suivante : Quelle est la part tangible et la part fictionnelle du phénomène étudié ? Les images médiatiques de l'alpinisme, les simulacres d'aventure, les mises en scène d'épreuve et toutes les autres dramaturgies véhiculées ça et là nécessitent sans aucun doute un « détour » par la notion de fiction sociale. On entend par fiction sociale l'ensemble des récits, images, mythes construit au sein d'une société. Depuis Georges Balandier[1] jusqu'à Marc Augé,[2] on sait que l'importance de la fiction réside dans sa capacité à apporter du sens et de l'émotion dans les mouvements d'identification ou de répulsion.

Dans le cadre de la haute montagne, Jean Paul Bozonnet[3] décrypte avec beaucoup de finesse l'origine et le fonctionnement de certaines fictions. La représentation du risque et l'imaginaire héroïque se trouve ainsi intimement liée dans l'imaginaire social au travers de la figure de la montagne initiatique. L'auteur montre que l'aspect périlleux pèse sur l'imaginaire des pratiques montagnardes et que la représentation de la fréquentation de la haute montagne revêt dès lors, le caractère ambivalent de l'initiation, une initiation qui se situe toujours entre attirance et répulsion.

Cette fascination ambiguë pour la montagne initiatique alimente directement la mythologie héroïque. Cette mythologie va se trouver amplement renforcée par les médias et par les publicitaires suivant une dynamique symbolique bien précise. « *Les médias s'appuient sur l'imaginaire social de manière assez ambiguë. Toute la publicité pour les sports d'hiver par exemple, passe sous silence les risques quotidiens de la fréquentation ; elle élimine les aspects désagréables du climat, et la météo elle-même devient tabou : on comprend sans peine que les tours opérateurs répugnent à effrayer le chaland. En revanche, les journaux font une grande place aux accidents spectaculaires et aux tragédies alpines : cette insistance sur le danger des pratiques rares comme l'escalade*[4] *permet de valoriser à peu de frais le touriste moyen qui, sur les pistes ou les sentiers balisés, a le sentiment de participer à l'action héroïque. La double intention de gommer les petits risques réels et d'exalter les grands dangers imaginaires est liée à la pratique de plus en plus massive, et à une initiation de plus en plus édulcorée.* »[5] Cette démonstration manifeste donc bien une fiction dont la mécanique est particulièrement visible dans l'offre des parcs-aventure, des raids-aventure, des sauts à l'élastique, etc. Ces fictions permettent donc de répondre aux aspirations héroïques avec une efficacité symbolique telle, que la présence du danger ne se pose même plus.

Au reste, si ce type d'activités ne comporte pas de danger particulier, on doit aussi nuancer la place du danger des pratiques qui comportent réellement des risques ! Ainsi, la réalité de la dangerosité de l'alpinisme n'est quasiment jamais abordée en terme de chiffres car ils sont difficiles à constituer. Cela dit, nous avons calculé le taux de mortalité par ascensionnistes lors d'expéditions scientifiques.[6]

---

[1] *Anthropologie politique*. PUF. Paris, 1984. Dans le registre politique, les fictions pèsent de tout leur poids dans les légitimations ou les invalidations et les périodes de débats politiques favorisent alors la profusion de ces fictions.

[2] *Fictions fin de siècle, suivi de Que se passe-t-il ? (29 février, 31 mars, 30 avril 2000)*. Coll. Histoire de la pensée. Fayard. Paris, 2000. Dans le registre médiatique, l'ambivalence et l'ambiguïté de la fiction sont mis au service d'une nécessaire mis en scène du monde.

[3] *Des monts et des mythes. L'imaginaire social de la montagne*. Coll. Montagnes. PUG. Grenoble, 1992.

[4] Qui s'avère d'ailleurs une pratique peu risquée et avec un risque mortel exceptionnel.

[5] *Des monts et des mythes*, op. cit. p. 206.

[6] Nos recherches de terrain (hors Alpes) se sont poursuivies à l'aide d'expéditions scientifiques avec 90 jours dans les Andes et 70 jours en Himalaya. Les chiffres produits concernent l'Aconcagua. Il s'agit du plus haut sommet du continent américain avec ses 6 962m, situé en Argentine, à quelques kilomètres de la frontière

L'exemple de l'Aconcagua ne doit pas être considéré comme un sommet représentatif de la haute montagne en général car la dangerosité évolue beaucoup en fonction de l'environnement. En revanche, ces chiffres permettent simplement ne plus associer la haute montagne à un « mouroir » qu'elle n'est pas, y compris en expédition lointaine. La voie normale est l'accès le plus facile et le plus fréquenté, le taux de mortalité y est de 0,463 %.[1] Un autre versant plus technique, sur le glacier des Polonais, connaît un public plus averti que sur la voie normale, le taux de mortalité y baisse sensiblement avec 0,045 %.[2]

A taux de mortalité égal, certaines conduites sont donc estampillées « à risque » alors que d'autres basculent dans un relatif oubli. En réalité, cette différence de traitement ne provient pas du niveau de danger ou de risque mais de la signification que les spécialistes apposent sur la pratique à analyser. De la signification aux valeurs, il n'y a qu'un pas qui se trouve souvent franchi. Car, comme on le précisait en introduction, ces qualifications « à risque » sont rarement étrangères aux arbitrages normatifs et aux jugements de valeurs.

Les versants sataniques

Fondamentalement, derrière le qualificatif « à risque » apparaît d'évidents enjeux institutionnels dont Douglas et Wildavsly précisaient les mécanismes socioculturels.[3] La compréhension du risque et de la prise de risque est inévitablement développée au travers des appartenances culturelles aussi bien qu'au travers de l'expérience personnelle. Or, l'utilisation quelque peu expansionniste de l'acception « à risque » pour désigner des éléments hétéroclites et parfois peu pertinents semble indiquer que des agents « s'efforcent de manipuler les visions du monde »[4] et de tenter d'imposer leur propre vision du monde. Le sentiment d'insécurité exaltée par l'imaginaire social amène nombre d'analystes à verser du côté de l'évitement. De ce fait, ceux qui n'évitent pas la haute montagne deviennent fatalement des preneurs de risque, pire, des transgresseurs. La qualification « à risque » pour les activités de l'alpinisme, du ski hors-piste ou pour les nouvelles glisses en montagne est, à ce titre, une condamnation des pratiquants. Les analystes de l'extrême, de l'ordalie et autres fictions, disqualifient alors peu ou prou des pratiques dont ils méconnaissent à peu près tout. L'amour de la montagne, l'exploration, le dépassement, la beauté du geste, les valeurs d'authenticité sont autant d'éléments culturels qui passent à la trappe. D'ailleurs, le grimpeur est généralement considéré comme anomique, ce qui évacue définitivement toute analyse de contenu socioculturel de ces pratiques « à risque ». Enfin, l'irréalisme de nombreuses descriptions de prétendues conduites prête à sourire : l'observation *in situ* d'une pratique en étroite et constante relation avec la mort reste à faire en haute montagne.

---

chilienne. Source : déclarations de décès et le nombre de permis d'ascensions délivrés sur 10 ans dans le Parc Aconcagua.

[1] Pour faire un point de comparaison, ce taux est à peu près identique à la mortalité infantile masculine en France (493.6 pour 100 000). Source : SC8-INSERM.1999.

[2] Ici encore, on propose une comparaison afin de bien saisir la perception très déformée de la mortalité en haute montagne. Le taux mortalité du versant « Polonais » se rapproche du taux de mortalité par suicide chez les personnes âgées de 85 à 94 ans (49.6 pour 100 000). Source : SC8-INSERM.1999.

[3] *In Comment pensent les institutions*. La découverte. Paris, 1999 et Mary Douglas/ Aaron Wildavsky. *Risk and culture. An Essay on the selection of Technological and Environmental Dangers*. University of California Press. Berkeley, 1982.

[4] Pierre Bourdieu. *Choses dites*. Edition de Minuit. Paris, 1987. p. 129.

Sixième séance

–*–

Risque et politiques publiques

LES DIMENSIONS TECHNIQUES ET MORALES D'UN GOUVERNEMENT DU CRIME À TRAVERS L'USAGE DU RISQUE

Jean-François CAUCHIE
Université de Montréal, Canada

Les dimensions techniques et morales d'un gouvernement du crime à travers l'usage du risque

Nouveau prudentialisme et nouvelle pénologie[*]

Jean-François Cauchie[**]

En criminologie comme en sociologie de la déviance, la littérature de la gouvernementalité offre un cadre théorique puissant sur la manière dont l'objet « crime » est problématisé et contrôlé (Foucault, 1994a). Les discours et pratiques de gouvernement peuvent porter sur le gouvernement de soi comme sur le gouvernement des autres. Ils peuvent non seulement être opérés par des dispositifs étatiques mais également par toute une série d'autres acteurs sociaux (familles, agences privées, mouvements sociaux, collectifs divers, systèmes sociaux). Le succès d'un régime de gouvernement dépend ainsi d'une variété d'alliances et de compromis entre divers corps d'expertises, entre divers critères de jugement et enjeux techniques, bien loin d'un Etat conçu comme entité homogène (Rose, 2000, 323). La littérature de la gouvernementalité cherche alors à identifier des régimes de gouvernement en révélant la manière par laquelle leurs modes d'exercice du pouvoir dépendent de manières spécifiques de penser, d'agir mais aussi de subjectiver des individus et de gouverner des populations (Garland, 1997, 174). Cette littérature est, en somme, utile pour mettre en évidence de nouvelles manières de comprendre les discours, problèmes et pratiques du contrôle contemporain du crime (*Ibid.*). Elle va notamment permettre de montrer comment des régimes de gouvernement tels que le *nouveau prudentialisme* (O'Malley, 1992) et la *nouvelle pénologie* (Feeley, Simon, 1992) ont vu le jour dans nos sociétés occidentales contemporaines et comment ces régimes recourent, en leur sein, à la catégorie du *risque*. Comme dans bien d'autres domaines de gouvernement, le risque occupe en effet une place de choix dans le gouvernement du « crime ». La notion de risque n'a pas de signification en soi, elle peut certes produire un savoir particulier, qui lui est propre mais elle ne prend sens qu'en s'ancrant dans des logiques d'action elles-mêmes spécifiques.

Notons qu'actuellement la présence en Occident de régimes de gouvernement tels le *nouveau prudentialisme* et la *nouvelle pénologie* est surtout évidente dans les pays anglo-saxons (les USA, l'Australie, le Canada, l'Angleterre). De nombreuses observations empiriques en constatent la prégnance (Feeley, Simon, 1992 ; O'Malley, 1992 ; Crawford, 2001). Dans des pays comme la France ou la Belgique, des indices sont certes présents mais de manière – encore ? – timide (Brion, 2001 ; Mary, 2001 ; Kaminski, 2002 ; Cauchie, 2003). Dans ce cadre, nous présupposons qu'au-delà des spécificités historiques de chaque système pénal national, il peut être heuristique de s'attacher à décrire les traits marquants de ces stratégies en émergence, pour pouvoir précisément, par la suite, observer empiriquement leur impact différencié dans chaque contexte socioculturel donné.

Pourquoi la présence de la catégorie du risque dans le gouvernement du crime nous intéresse-t-elle ? Parce que là où le gouvernement du crime est souvent présenté comme ayant une forte dimension *morale*, la catégorie du risque est au contraire assimilée à un pur outil *technique*. Y a-t-il dès lors paradoxe entre cette action gouvernementale et son outil ? Doit-on plutôt comprendre que le gouvernement du crime à travers le risque devient une simple question technique ? Doit-on par exemple supposer que la légitimité du système pénal passe désormais par un *assoupissement* d'objectifs aussi valeureux qu'aléatoires (comme l'aide aux infracteurs) qui serait couplé au *réveil* d'objectifs strictement endogènes (comme la productivité interne, l'efficience et le consumérisme[1])

---

[*] Cette communication a été écrite en collaboration avec Gilles Chantraine (CNRS – CESDIP).

[**] CICC - CIRCEM - UCL.

[1] « La première dimension relève d'une préoccupation pour une meilleure circulation des flux de dossiers et de personnes. Quant à la productivité externe du système pénal, elle est passée sous silence. En ce qui concerne le souci d'efficience, il se manifeste par la rationalisation de l'organisation afin d'en réduire les coûts tout en

(Kaminski, 2002) ? Ou doit-on au contraire supposer que l'usage du risque permet ni plus ni moins une expansion et une intensification de cette dimension morale (Hunt, 2003, 165) ? Le problème est assurément complexe. 1. D'abord parce que l'usage du risque est toujours plus présent dans le gouvernement du crime, en tout cas au niveau de la rhétorique. 2. Ensuite, parce que le recours au risque apparaît à une pluralité de niveaux concernant le gouvernement du crime : dans sa prévention, dans sa judiciarisation, dans son traitement, dans sa prédiction. 3. Enfin, parce qu'une action gouvernementale peut davantage dépendre de ses outils que de ses objectifs (Hall, 1993). Elle n'a jamais la pleine maîtrise des outils qu'elle mobilise. Inversement, ces outils doivent le plus souvent composer avec une série d'autres, qui sont eux aussi ancrés dans des logiques d'actions œuvrant au gouvernement du crime. 4. Mais surtout parce que l'usage du risque a, selon nous, une dimension biface qui permet de parler de *reconfiguration* et de *déplacement* de la question morale. L'objectivation de cette reconfiguration et de ce déplacement oblige ainsi à réfléchir à la portée critique de nos propos. Nous traiterons en effet de deux problèmes moraux différents. Le premier évoque un gouvernement du crime « amoral » parce qu'il n'appréhende plus la délinquance comme un problème social mais plutôt comme un problème technique. Le second évoque un gouvernement du crime éminemment « moral » parce qu'il responsabilise victimes potentielles et délinquants par un moralisation héritée de la rencontre du néo-libéralisme et du néo-conservatisme (O'Malley, 1999). Les deux tendances réunies (« amorales » et « morales ») concourent donc à un déplacement largement *conservateur* de l'ordre moral. D'abord, parce que nous sommes passés d'une éthique de la modération à l'efficacité procédurale et organisationnelle de la répression ; ensuite, parce que nous avons glissé de la coproduction de normes et de valeurs partagées sur un espace public au retrait prudent et moralisateur dans la sphère privée.

C'est donc au cœur de l'analyse des liens complexes que la catégorie du risque entretient avec la pénalité, la moralité et la technicité que notre communication prend place. Elle cherchera d'abord à montrer que la dimension morale du gouvernement contemporain de l'objet « crime » n'a pas attendu l'émergence et bientôt l'explosion de l'outil « risque » pour être fortement remise en question. L'idée ici est de ne pas trop vite attribuer des changements majeurs à la seule présence d'un outil, aussi puissant soit-il. Par la suite, l'examen de deux stratégies présentes depuis peu dans le gouvernement du crime, l'une au niveau de sa prévention (*nouveau prudentialisme*), l'autre au niveau de son traitement et de sa prédiction (*nouvelle pénologie*) mettra en évidence le caractère ambivalent de l'usage qui peut être fait du risque. En effet, son usage semble, sous de multiples aspects, déconnecter le gouvernement du crime de toute interrogation morale, mais, simultanément, il laisse entrevoir une reconfiguration progressive de cette interrogation autour d'acteurs, de pratiques et de problèmes et de contradictions en émergence au cœur du système et des pratiques pénales.

I. Un gouvernement du crime « a-moral » : un phénomène moderne ?

Durkheim et d'autres ont montré depuis longtemps que les sociétés modernes, comme celles qui les ont précédées, ont vu dans les notions de crime et de peine une contribution à la vitalité d'une conscience collective, mais aussi au maintien et au rappel d'un ordre moral dominant. Le gouvernement du crime (incluant son châtiment par une sanction pénale) visait alors tout autant, sinon plus, à produire une solidarité perdue qu'à rééduquer et réintégrer des individus antisociaux.

Précisons que dans notre approche, le domaine de la morale et de l'éthique ne renvoie pas au domaine du juste et de l'injuste, de l'attitude responsable et non responsable, soit des catégories

---

conservant une qualité d'action équivalente sinon meilleure. Concernant enfin le consumérisme, ce dernier rend compte de la redéfinition du système pénal comme une industrie de service concernée par sa clientèle plutôt que comme un appareil constitutionnel de régulation publique. Cet appareillage conceptuel accorde évidemment un statut de prédilection à la victime, client dont l'attitude correspond le mieux à une position de demandeur sur le marché des services pénaux » (Kaminski, 2002).

philosophiques dont nous nous distancierons. Il concerne le territoire des *productions* du juste et de l'injuste, de l'acceptable et de l'inacceptable – ce qui est évidemment très différent. Plutôt que de nous intéresser à ce qui est moral et à ce qui ne l'est pas, nous cherchons donc à identifier comment le gouvernement du crime se dote de valeurs présentées comme morales, mais éventuellement aussi de voir comment ce gouvernement peut techniciser la dimension morale entourant toute pensée ou toute action humaine. Comment il peut la supprimer, la contourner ou encore la manipuler pour la rendre superflue, secondaire dans les pratiques et résultats gouvernementaux attendus (Bauman, 2002).

Le gouvernement moderne du crime est-il porteur d'une dimension morale universelle au sens de produire une solidarité collective et créatrice de lien social ? Avant même d'évoquer la position ambiguë vis-à-vis de la morale de ce type de gouvernement contemporain du crime, il nous paraît important de déjà nuancer la pertinence de la thèse durkheimienne quand elle est appliquée aux sociétés modernes. Dans une critique puissante de la justice punitive et une réfutation de son utilité sociale, Mead (1918) montre par exemple que la solidarité dont parle Durkheim (1986, 1992) est d'abord une solidarité émotionnelle et agressive, qui renvoie à la production d'une moralité guerrière peu propice à restaurer une cohésion sociale à laquelle appartiendrait l'infracteur. De plus, les notions durkheimiennes de conscience collective et d'ordre moral prêtent aisément à la critique, et ceci plus encore dans nos sociétés hautement complexes et différenciées. Si Durkheim n'a jamais suggéré que les sociétés modernes présentaient un consensus total, il a néanmoins laissé entendre qu'un Etat incapable de porter les sentiments collectifs de toute une société serait pathologique et qu'il ne pourrait se maintenir. Or, comme Garland l'a bien montré, le monde actuel suggère tout le contraire : « la présence des conflits de groupe à long terme – basés sur la classe, la race, le sexe, l'identité régionale et l'idéologie – est une qualité inhérente de la plupart des sociétés modernes et ces dernières restent pourtant capables de fonctionner, de persister à travers le temps et de se reproduire. Une société peut donc se maintenir sans avoir une conception universelle de l'ordre moral » (Garland, 1990, 50-51, notre traduction).

Si on peut discuter le type de morale produite dans le gouvernement moderne du crime (Est-ce la « morale » des groupes dominants ? N'est-ce pas un compromis qui ne pourra jamais être lu comme un consensus ? N'est-ce pas une solidarité guerrière ?), on peut aussi aller plus loin et questionner la présence même d'une production du juste et de l'injuste dans le gouvernement du crime. Alors que dans son fameux processus de civilisation, Elias (1975) évoque une société moderne qui se gouverne à travers une force morale, et plus précisément à travers un système d'institutions qui coopèrent et se complètent pour imposer un ordre normatif, Bauman (2002, 62) va rajouter une autre qualité à la modernité de nos sociétés : à savoir « la tendance à refouler, censurer et délégitimer les motivations morales et éthiques de l'action sociale », et ce au nom d'une « rationalité » parfois dévastatrice. Dit autrement, le processus moderne de civilisation (et à travers lui nombre de régimes de gouvernement) consisterait entre autres « à dépouiller l'utilisation de la violence de toute valeur morale et à débarrasser tout désir de rationalité de toute interférence de normes éthiques ou d'inhibitions d'ordre moral » (Bauman, 2002, 62). L'auteur fait cette analyse pour interpréter l'holocauste comme un produit et non une aberration de la modernité – un événement à la fois « unique et normal » dit Bauman. Ses travaux, par leur volonté de déconstruire des mécanismes très généraux, peuvent ici nous aider à comprendre comment le gouvernement du crime a progressivement pu glisser d'une rhétorique de la morale à une rhétorique de l'efficace. C'est là l'un des points essentiels de notre communication. Dans ce type de gouvernement, comme dans d'autres, les valeurs morales (et immorales) seront reléguées à l'extérieur d'actions conçues comme rationnelles et purement rationnelles. Lues comme subjectives, elles ne pourraient en effet que contaminer la quête d'actions gouvernementales désormais « objectives ». Dans cette perspective, le gouvernement du crime ne produit plus d'actions bonnes ou mauvaises, justes ou injustes, il ne produit que des actions mesurables à l'aune de valeurs techniques et procédurales.

Si l'on peut être actuellement plus que jamais tenté de parler d'un gouvernement rationnel et technique du crime, il ne faudrait pourtant pas sous-estimer la force des analyses durkheimiennes. Durkheim nous permet en effet de voir dans ce gouvernement autre chose qu'un simple *business* du

contrôle du crime, interprétation réductionniste en vogue, notamment à travers les notions d' « industrie carcérale », ou de « complexe carcéralo-industriel »[1]. Selon nous, l'organisation du sentiment, de l'émotion et de l'engagement moral demeure en effet un aspect important de la légitimation du gouvernement du crime et du système pénal. Mais cette opération symbolique nous semble davantage présente dans les cours et tribunaux (incluant le traitement médiatique dont ils font l'objet) que dans la prévention, le traitement et la prédiction du crime. Les cours deviennent ainsi le forum où « justice est faite » ; les dispositifs en aval (prisons, services de probation, services de libération conditionnelle) étant perçues et s'auto-définissant comme appareils techniques, plus concernés par le management administratif que par la gouvernance éthico-politique et les rituels publics. Comme le souligne Garland,

Les [dispositifs] en aval des cours de justice pénale tendent à représenter leurs opérations en termes neutres, techniques et adoptent une position plus managériale que morale (y compris vis-à-vis de leurs « clients »). Les objectifs sont administratifs et sont par exemple évalués en termes de détenus à hauts ou bas risques (pour l'institution) plutôt qu'à titre de criminels qui ont perpétré des actes barbares. (…) Le fait que les tribunaux existent dans un contexte punitif, émotif ou, tout simplement, de « justice » est donc expérimenté par ces dispositifs comme une contrainte et une contradiction environnementale, comme une interruption ou un parasitage de leur tâche plutôt que comme ce qui la constitue (Garland, 1990, 72, notre traduction).

Confronté aux critiques de son environnement, le système pénal a par exemple réagi en redéfinissant ses buts ainsi que ses notions de « succès » et d' « échec » (Kaminski, 2002). C'est ainsi que l'administration pénitentiaire ne fait plus toujours l'effort de s'engager dans la réhabilitation ou, si elle entretient cet espoir, veille en tout cas à ne pas en faire un indicateur de performance (Chantraine, 2004a). Nous sommes donc dans un cas de figure où ce ne sont pas la réhabilitation et la revalorisation qui soutiennent l'idéologie générale du système pénal (Garland, 1998). Les critères de légitimation du système seront de plus en plus sélectionnés en vertu de leur capacité à évaluer des performances « évaluables » par le système (Dupont, Ratcliffe, 2000, 229). En ce sens, les évaluations porteront davantage sur l'effectivité des procédures mises en place que sur les résultats qu'elles peuvent produire (Dean, 1999). Comme l'explique Garland (1998, 60) :

Les nouveaux indicateurs de performance mesurent ce que l'organisation « fait » plutôt que, faute de mieux, ce qu'elle « réussit ». Ainsi, les nouveaux objectifs de la direction en matière de rationalisation, de rentabilité et de relations aux clients en viennent peu à peu à remplacer l'objectif social de la réduction de la criminalité, qui était le but initial du système et de son pouvoir. Le système échouant dans les buts qu'il s'était donnés, celui-ci, dans une sorte de défense organisationnelle bureaucratique, change ses objectifs et s'en donne de nouveaux qui lui conviennent mieux et qu'il peut atteindre ».

Pouvons-nous pour autant diagnostiquer ou prophétiser de manière radicale un gouvernement du crime se positionnant hors de toute interrogation morale ? Pouvons-nous parler des tribunaux comme du dernier bastion moral de ce type de gouvernement et nous risquer à évoquer l'actuelle (ou la prochaine) transition de la punition *morale* vers le contrôle *technique* ? Rien n'est moins sûr. Si une série d'indicateurs montrent que le gouvernement du crime tente de changer les conduites des infracteurs par la menace, les peines 'bêtes et méchantes', les formations behavioristes ou encore la manipulation de l'environnement (Garland, 1990, 75), d'autres signes témoignent encore du souci de recourir à la persuasion morale.

[1] Ces notions, notamment forgées par le norvégien N. Christie (2003), mais également par d'autres sociologues critiques américains, doivent sans doute leur apparente radicalité à « l'excès » de l'objet qu'ils tentent de comprendre : l'incroyable inflation carcérale américaine et l'avènement d'une incarcération dite « de masse » au pays de la liberté…

II. Gouvernement du crime, risque et (absence de) moralité : nouveau prudentialisme et nouvelle pénologie

Les questions qui guideront ce second point sont les suivantes : comment ces régimes de gouvernement problématisent-ils les notions de crime et de criminel ? Comment sont-ils conçus pour anticiper mais aussi résoudre la commission d'infractions ? Comment cherchent-ils à intervenir sur l'infracteur (potentiel) ?

Davantage situé au niveau de la prévention du crime, le nouveau prudentialisme renvoie à « une construction de gouvernement qui supprime la conception clé de réguler des individus par la gestion de risques collectifs et qui la remplace en assignant aux individus isolés la responsabilité de la gestion de leurs risques » (O'Malley, 1992, 261, notre traduction)[1]. Cette assignation peut cependant échouer pour des raisons de volonté ou d'incapacité. La prudence recommandera alors une « neutralisation » des récalcitrants et autres « incapables ». Quant à la nouvelle pénologie (Feeley, Simon, 1992, 455-456), plutôt située au niveau du traitement du crime, elle renvoie à une construction de gouvernement « qui conduit peu à peu à l'abandon des fins sociales substantielles de la pénalité (normalisation, punition) au profit de fins managériales, et qui encourage ainsi un continuum gardien, à savoir un ensemble de ressources à allouer en fonction du degré de contrôle requis par le profil de risque des individus pénalisés d'une part, de leur coût d'autre part » (Brion, 2001).

Comment ces régimes de gouvernement conçoivent-ils le déviant ? Comme un être rationnel qui doit, au mieux, être gouverné par la manipulation d'incitants et de risques, au pire, être « neutralisé » (Garland, 1997, 185). On voit déjà ici comment la catégorie du risque permet de parler de *reconfiguration* et de *déplacement* de la question morale. Si le gouvernement du crime à travers le risque entraîne une déconnexion de la question morale par endroits, il la reproduit ou la réactualise dans une série d'autres.

Dans l'aspect moral de ces logiques d'action, la notion de déviant ne se limite pas à la personne qui commet un acte criminalisé, elle inclut aussi celui qui en est prétendument victime. La victime est en effet vue comme un fournisseur potentiel d'opportunités criminelles. En somme, quand ces régimes de gouvernement leur donnent une capacité d'agir (ce qui ne sera pas toujours le cas), ils attendent de l'auteur et de la victime des qualités similaires : être prudent, se montrer raisonnable. Pour pouvoir encourager cette forme particulière de subjectivité qui est celle de l'*homo prudens*, le gouvernement rationnel du crime doit d'abord en postuler une autre : celle de l'*homo oeconomicus*.

Les questions posées à propos de ce type de sujets ne sont donc pas : comment leur attitudes et personnalités en sont arrivées à être anormales ? Comment peuvent-ils être corrigés, disciplinés ? Mais plutôt : Comment de telles personnes raisonnent et agissent dans des situations criminogènes ? Sur base de quels critères arrêtent-elles leurs choix ? Comment leurs actions peuvent être canalisées Comment faut-il modifier les situations de contrôle ? (Garland, 1997, 190, notre traduction).

Qu'il s'agisse du nouveau prudentialisme ou de la nouvelle pénologie, nous allons maintenant montrer en quoi l'usage du risque participe simultanément à deux tendances, apparemment contradictoires, dont il convient d'explorer les spécificités : une tendance à l'« a-moralisation » du gouvernement du crime d'une part, et une tendance à sa « re-moralisation » d'autre part.

[1] Une nouvelle gestion des risques, soit privatisée, soit assurée « de plus loin » par l'Etat va donc concurrencer la gestion des risques propre aux Etats sociaux et caractérisée entre autres par le développement des techniques assurantielles, l'anticipation des conflits en jouant d'emblée sur leurs causes potentielles, la socialisation des risques, l'invention de la *solidarité* et des *ayants droits*, la diminution de la responsabilité individuelle, la (re)production et la protection du marché du travail, la (re)production et la protection des postes de travail, etc. (Brion, 2003, 111).

1. Un usage du risque qui dépouille le gouvernement du crime de ses valeurs morales

Nouveau prudentialisme

Dans la logique du nouveau prudentialisme, l'usage du risque peut être dépouillé de valeurs morales à travers la normalité du crime et du criminel, mais aussi par l'accent mis sur les situations criminogènes. Vus en masse, les événements criminels sont réguliers, prédictibles, systématiques et peuvent même être lus comme risques acceptables. Ils peuvent ainsi être traités statistiquement plus que moralement. Le crime est alors vu comme un événement normal, banal, routinier, qui n'exige aucune disposition spéciale ou anormale de la part de l'infracteur. Les cibles du gouvernement du crime sont donc moins des individus que des situations identifiées comme criminogènes, à risques : les parkings non surveillés, les parcs, les carrefours déserts, les autoroutes, les quartiers isolés, les stades de football, les arrêts de bus (Garland, 1997).

Si la prudence est de rigueur pour les individus (auteurs comme victimes), elle l'est aussi pour tout dispositif de régulation sociale (banques, assurances, services psychosociaux, hôpitaux, prisons) qui enregistre leurs profils. Ces dispositifs se soucient du *degré de risque* qu'occasionne tout encodage d'individus mais pas nécessairement des *valeurs morales* qu'entendent promouvoir ceux-ci. Un distributeur de billet ne doit pas savoir si l'usager d'une carte est un client légitime, il doit seulement s'assurer qu'il ait les bons chiffres ; tant que cette coïncidence est assurée, la transaction est autorisée. De la même façon, la présence de stèles dans un supermarché permet seulement de s'assurer que les clients paient leurs courses, et non qu'ils adhèrent moralement au fait de devoir payer leur nourriture. Le risque qui est géré porte sur les fraudes et non sur l'avis que nous pourrions en avoir. Il n'y a donc pas « une volonté de promouvoir et de constituer un univers cognitif et moral pour le sujet postmoderne, mais seulement un souci d'avoir des comportements propices à l'efficacité fonctionnelle des organisations » (Lianos, 2003, 441).

Au nom de la prudence, la catégorie du risque peut donc être privilégiée sur une série d'autres (les droits de la personne, le dialogue, la responsabilité morale, la culpabilité) dans la gestion de « crimes », mais aussi dans celle de crimes potentiels, de « situations problèmes » (Hulsman, Bernat de Celis, 1982). On verra là encore comment l'usage du risque justifie une déconnexion de la gestion du crime de tout critère moral. Prenons deux exemples. En Angleterre, le *Crime and Disorder Act* (1998) confère à la police « des pouvoirs draconiens pour agir contre des personnes qui n'ont commis aucun crime mais dont le comportement est jugé antisocial ou facteur de risque, aux premiers rangs desquels figurent les groupes de jeunes désœuvrés qui se rassemblent dans les lieux publics faute d'autres options » (Dupont, 2002, 353). Toujours au Royaume-Uni, « plusieurs milliers d'individus viennent chaque année grossir les rangs des profils criminels et génétiques enregistrés, parfois sans que ces prélèvements permettent d'élucider un crime précis, mais plutôt en prévision d'une carrière délinquante dont il semble probable qu'elle se perpétuera » (Dupont, 2002, 350).

La « science » du risque, du moins quand elle est appliquée au gouvernement du crime, peut laisser sous-entendre qu'elle refuse d'objectiver la délinquance à travers des catégories sociologiques (classe, genre, culture, âge, religion, habitat) et ainsi prétendre rendre possible un environnement social non stratifié. Mais des éléments plaident surtout pour une « répression égalitaire » (Lianos, 2003, 440) :

Vus de l'extérieur, nombre de nouveaux dispositifs techniques paraissent orientés équitablement envers tous les usagers. Apparemment, une nouvelle égalité émerge au-dessus de toute mise en question puisqu'elle est non seulement appliquée mais garantie par la technicité même du dispositif. De ce point de vue, la machine rend pour la première fois possible un environnement social non stratifié même si cette évolution s'effectue sur un seul critère, à savoir la possibilité de faire confiance par rapport à une priorité normative précise. Pourtant le contenu de cette égalité prête à discussion. Car ce que le dispositif distribue équitablement, ce n'est pas l'égalité des usagers par rapport à la norme mais par rapport à l'infraction ; ils deviennent tous suspects d'infraction et non plus sujets présumés honnêtes.

En somme, de tels dispositifs sociotechniques régulariseraient les comportements sur un mode binaire (conformité/non-conformité), projetant notamment sur les usagers un consentement formé autour de menaces invisibles mais ubiquistes (le 'client' est conçu avant tout, par la visibilité du

dispositif technique, comme un 'non-voleur', et le 'voyageur' comme un 'non-terroriste' (Jobard, Chantraine, 2004).

Nouvelle pénologie

Du point de vue de la nouvelle pénologie, l'usage du risque peut là aussi participer à un gouvernement du crime dépouillé de valeurs morales. Il s'agit en effet d'utiliser des techniques probabilistes pour calculer et cartographier la distribution des groupes et des conduites à risque de façon à en minimiser l'impact (Rose, 2000, 331-332). Dans cette stratégie en émergence, « l'efficience, l'opérationnalité et la fluidité des circuits d'exclusion importent davantage que les finalités réformatrices » (Chantraine, 2004b, 12). Inscrit au cœur d'évaluations portant davantage sur l'effectivité de procédures que sur les résultats que ces dernières peuvent produire (Dean, 1999), l'usage du risque concourt en effet à produire une intervention pénale dépouillée de tout objectif de transformation (de groupes) d'individus. Le temps n'est peut-être pas si loin « où la récidive pénitentiaire (le retour en prison) autrefois symptomatique des échecs du système, sera un signe de la « réussite » et de l'efficacité des dispositifs de contrôle » (Chantraine, 2004b, 12)[1]. En privilégiant la prévention et la simple gestion du rapport coûts / risques sur le traitement, le gouvernement du crime se met en porte-à-faux avec les criminologies et les pénologies modernes qui supposent que l'infracteur individuel peut être différencié et corrigé. L'intervention pénale préfèrera alors le traitement de données statistiques au traitement clinique, la gestion efficace de populations collectives à l'individualisation des sanctions. Analysant l'usage du risque dans les services correctionnels canadiens, Hannah-Moffat (2001, 51) montre que « l'enthousiasme des gens qui réalisent des évaluations du risque frôle le culte scientiste, et que les responsables de ces évaluations passent plus de temps devant leurs ordinateurs qu'en interaction avec les détenus ou les individus en liberté conditionnelle ». Les évaluations du risque que représentent les infracteurs incluent souvent des variables telles le fait de vivre dans un milieu criminogène ou encore d'avoir un logement instable (au sens où la personne déménage souvent, soit plus d'une fois par année). De telles situations sont probablement reliées à la pauvreté mais du point de vue du risque, elles présentent deux facteurs défavorables : « le fait même d'être pauvre et le signe d'un refus 'évident' d'adopter un mode de vie moins criminalisé » (Hannah-Moffat, 2001, 58). De même, les évaluations du risque qui incluent des questions auxquelles l'infracteur doit répondre par oui ou non, et qui en déduisent ensuite que le fait de ne pas avoir de compte en banque, de garanties et de cartes de crédits sont autant d'indications d'un « dysfonctionnement au sein de la communauté » sont des évaluations qui ne tiennent pas compte de la pauvreté – sinon à titre de risque implicite voire explicite (Hannah-Moffat, 2001). Ces évaluations s'arrêtant à des critères présentés comme *objectifs*, elles se dispensent d'interroger l'ordre social et moral qui domine nos sociétés libérales contemporaines.

Parler d'une gestion purement technique des populations criminalisées est néanmoins exagéré, y compris pour les groupes à risques réputés intraitables. N'oublions pas que la distinction risque/non risque est absente des raisonnements du gouvernement rationnel du crime, il faut plutôt y voir des risques acceptables et d'autres qui le sont moins. Dans les circuits de l'exclusion, le contrôle n'est dès lors pas seulement « une manière de contraindre ceux qui sont individuellement pathologiques » (Rose, 2000, 333) ; c'est aussi la génération de savoirs qui permet la sélection d'un seuil qui définit les

[1] Des premiers signes de transformation sont par exemple perceptibles dans un Document officiel du Solliciteur général du Canada de 1998 (« Pour une société juste, paisible et sûre : la Loi sur le système correctionnel et la mise en liberté sous condition. Cinq ans plus tard »), on retrouve déjà définis comme suit les succès et les échecs de libération de détenus : « Une libération *réussie* est soit une libération menée à terme – le délinquant demeurant dans la collectivité, sous surveillance, jusqu'à l'expiration de sa période de semi-liberté ou jusqu'à la fin de sa peine, soit une révocation de la libération *pour manquement aux conditions* – cette révocation étant définie comme ayant permis de diminuer le risque que le délinquant présente pour la collectivité. Est par contre définie comme échec de la libération, toute révocation qui fait suite à la commission d'une nouvelle infraction du délinquant (récidive) » (1998, 8, *nous soulignons*). Nous remercions P. Landreville pour nous avoir fourni cet exemple très explicite.

risques acceptables et génère des pratiques d'inclusion et d'exclusion basées sur ces savoirs (Ericson, Haggerty, 1997, 41). Comme l'explique Rose :

L'emphase sur les facteurs, probabilités et catégories de sub-populations ne doit pas effacer l'individu psychologique comme objet clé d'attention et d'intervention. Le problème est précisément de déployer des classifications actuarielles de risques pour identifier et contrôler des individus risqués afin de voir qui peut et qui ne peut pas réintégrer les circuits ouverts. Dans les circuits d'exclusion, le rôle des institutions gardiennes est redéfini. Elles sont comprises et classifiées non pas en termes de leur potentiel réformateur mais en termes de maîtrise sécuritaire de risque. D'un côté, le confinement devient une manière de sécuriser les profils les plus risqués jusqu'à ce que leur indice de risque puisse être pleinement maîtrisé et contrôlé. De l'autre, un groupe d'individus émerge comme apparaissant intraitable – individus monstrueux qui ne peuvent pas ou ne souhaitent pas exercer un autocontrôle sur leur conduite, pourtant nécessaire dans la conduite d'individus *libres* (Rose, 2000, 333, notre traduction)[1].

Pour ces « monstres », la dimension morale et même émotive semble resurgir au point d'éclipser le caractère scientifique dont se prévalaient jusqu'alors la justice pénale et la science pénologique modernes (Garland, 1997). Nous estimons plutôt que c'est précisément dans le gouvernement des « monstres » que le risque froid (« il faut le neutraliser ») et la passion brûlante (« il faut s'en débarrasser ») trouvent leur meilleur terrain d'entente.

2. Un usage du risque qui réarme le gouvernement du crime de valeurs morales

Nouveau prudentialisme

L'usage du risque dans les campagnes de prévention ne sert pas qu'à informer les populations concernées, il les presse aussi à agir. Parler de situations criminogènes permettra entre autres de promouvoir une culture sécuritaire, et d'encourager ainsi un gouvernement du crime prenant forme non pas tant *sur* mais bien *à travers* une série d'acteurs sociaux (Garland, 1997, 188). On voit se développer ici des stratégies de responsabilisation, où il s'agit « d'engager un maximum d'agences et d'individus à former une chaîne d'actions coordonnées qui atteignent les situations criminogènes et qui incitent les acteurs à se responsabiliser et à adopter des conduites de contrôle du crime ; et même à les prioriser » (*Ibid.*). Pour comprendre la dimension éminemment morale du nouveau prudentialisme, on pointera par exemple un des usages croissants de la cartographie criminelle (Dupont, Ratcliffe, 2000, 240). Outre son utilisation par les forces de l'ordre, celle-ci est en effet progressivement utilisée en Amérique du Nord comme méthode d'information de la population sur l'évolution de la criminalité dans leurs quartiers (notamment sur celle concernant les abuseurs sexuels). N'importe quel internaute peut désormais faire apparaître à l'écran sa propre carte de distribution des crimes, selon les critères spécifiques qu'il aura définis préalablement. En bon *homo prudens*, il pourrait donc en théorie identifier quel quartier ou même quelle rue éviter. Au-delà des dilemmes éthiques qui apparaissent entre devoir d'information du public et droit à la vie privée, on se retrouve surtout ici en présence d'un cas empirique à même de montrer comment la catégorie du risque peut s'hybrider avec celle des droits des personnes. L'orientation gouvernementale de telles conduites (ne pas se balader ou s'installer dans tel endroit) est *morale* au sens où il devient « non défendable » de se promener dans un lieu à propos duquel on avait pourtant toutes les informations disponibles pour déceler qu'il ne fallait pas s'y rendre.

Nouvelle pénologie

Nous distinguerons ici deux sous-parties. La première énonce une hypothèse sérieuse, celle d'un ordre moral qui dépolitise et désolidarise face aux débats macrosociologiques que sont les enjeux

[1] Pilier de la littérature anglo-saxonne de la gouvernementalité, Rose cherche à démystifier la *liberté* comme catégorie philosophique pure, et vise plutôt à l'inscrire dans son histoire propre, comme point de cristallisation de rapports sociaux spécifiques.

socio-économiques et pénaux. Quand à la seconde, peu développée, elle émet une hypothèse, davantage prudente, quant à la capacité du risque à relégitimer l'idéal déjà plus « socialisant » de la réhabilitation.

S'il est demandé aux victimes potentielles d'adopter en tout temps et en tout lieu une attitude prudentielle, il n'en est pas moins demandé aux juges, en cas de crimes commis, d'adopter eux aussi une attitude « morale » *éthiquement responsable* :

A savoir, de consentir à la souffrance d'une victime qui réclame maintenant réparation et punition. Une consécration de la victime dans l'économie de la pénalité donc ; et l'essor d'un *nouvel ordre victimal* qui met à mal le principe de modération, ouvre la voie à un durcissement punitif, sous-tend la diminution des droits de la défense, et nous protège, par la sanction de l'infracteur, dans une société vue comme foyer de risques intolérables [et éthiquement inacceptables] (Jobard, Chantraine, 2004)[1].

Le processus de responsabilisation dont on a parlé au niveau des campagnes de prévention vaut également dans la gestion – ou plutôt l'autogestion – de sanctions pénales :

Plutôt que de supposer que tout individu adulte est « naturellement » capable d'une action responsable, auto-gérée et morale, les régimes pénaux contemporains traitent cela comme un problème auquel il faut remédier par des procédures qui cherchent activement à subjectiver et à responsabiliser les individus. Pour aider les individus à rester, redevenir ou devenir sujets, on usait auparavant d'une correction à finalité spirituelle ou morale ; or, les procédures carcérales actuelles sont d'abord soucieuses d'enseigner la prudence, l'autogestion, l'intégration de ce que sont des « bons intérêts » pour la personne ou encore l'apprentissage des bonnes prises de décision (Garland, 1997, 191, notre traduction).

Les détenus qui se montrent « responsables » sont alors récompensés par un Plan planning sentence qui leur permet de prendre encore davantage part à l'organisation et au déroulement de leur propre punition. Il leur est en effet permis « de choisir leurs options préférées au sein d'un éventail disponible d'activités développées dans la prison, et même parfois de choisir la prison dans laquelle ils subiront leur fin de sentence » (Garland, 1997, 191). En somme, les détenus apprennent à se gouverner eux-mêmes tout en permettant à l'institution d'insister sur l'importance de les désinfantiliser, de leur montrer un certain respect (Garland, 1997, 192).

Utiliser la catégorie du risque dans le gouvernement du crime peut donc conduire à ré- affilier les infracteurs à une communauté morale présentée comme vertueuse ; leurs problématiques diverses étant alors reformulées en problèmes moraux ou éthiques, à savoir des problèmes au niveau des manières dont les personnes comprennent et conduisent elles-mêmes leur existence). Or, comme l'a bien montré Rose :

Une telle reformulation éthique ouvre des possibilités pour toute une série de techniques psychologiques à recycler dans des programmes de gouvernement des inclus comme des exclus. L'*autonomie* y est représentée en termes de pouvoir personnel et de capacité à prendre ses responsabilités. (…) Quant à l'*exclusion*, elle devient une condition fondamentalement subjective. C'est seulement à travers une reconstruction éthique que le citoyen exclu peut se rattacher à une communauté vertueuse. Mais à chacun dans le ghetto doit être donnée une opportunité de réussir son examen de citoyenneté dans une communauté morale. (…) Notre accès à la *citoyenneté* devient donc conditionné à notre conduite (Rose, 2000, 334-335, notre traduction).

Le processus de responsabilisation qui opère ici ne se fonde pas (prioritairement) sur les notions de cause ou de faute (Dodier, 1995), il se situe plutôt sur un pôle « motivationnel » ; un pôle qui se base sur « des valeurs psychologiques individuelles : l'initiative personnelle, l'implication individuelle, la créativité, etc. » (Digneffe *et al*., 2002, 123). Cette forme de responsabilisation est toujours en devenir. Parce qu'il n'est jamais achevé, ce processus de responsabilisation « produit de l'incertitude et

[1] Voir aussi Saas, 2004.

accentue l'inquiétude (on ne sait jamais si on s'est vraiment comporté en responsable). Dès lors, ses contours s'avèrent extrêmement flous et ses ressorts particulièrement ambigus » (*Ibid.*).

Evoquer le retour d'un ordre moral conservateur ne doit cependant pas nous dispenser d'identifier des lignes de fuite prudentes qui montreraient quelques « espoirs » de voir les changements actuels poursuivre les bons vieux enjeux « sociaux » correctionnalistes[1]. La catégorie du risque peut ainsi se combiner avec d'autres criminologies voire même en renforcer la légitimité. Hannah-Moffat (2001) montre ainsi que dans les prisons, l'hybridation de cette catégorie et de l'idéal de réhabilitation a pu contribuer à réaffirmer un idéal qui était pourtant en perdition dans nombre de pays occidentaux. Bénéficiant de leur statut *objectif*, des mesures actuarielles ont ainsi pu servir à « améliorer » la prise de décision individuelle (y compris des décisions cliniques). Le gouvernement du crime fera également valoir que la réhabilitation pourrait se justifier non pas comme droit à accorder au détenu, ni même comme devoir des institutions pénales, mais bien dans l'optique de minimiser les indices de risque touchant tout détenu.

Nouveau prudentialisme et nouvelle pénologie donnent donc à tout individu – c'est-à-dire à tout infracteur potentiel ou déjà avéré – l'opportunité de faire de leurs vies une mini entreprise. Ils cherchent à les enrôler, à les 'engager dans', à les supporter, beaucoup plus qu'à les contraindre ; à les rendre entreprenants et créatifs, beaucoup plus qu'obéissants et conformistes ; à les ouvrir à l'autoréalisation, beaucoup plus qu'à les cloîtrer dans l'abnégation (O'Malley, 1999, 177). Notre exposé cherchait donc à montrer qu'il n'y a pas d'illusion à entretenir quant au progrès qu'indiqueraient de tels déplacements et reconfigurations pratiques et discursifs. C'est bien au remplacement de formes de domination par d'autres que nous assistons, ainsi qu'à une complexification des modes d'exercice du pouvoir, un pouvoir qui s'exerce à travers l'individualisation.

Bibliographie

BAUMAN Z., 2002, *Modernité et Holocauste*, Paris, La Fabrique.

BRION F., 2001, Réflexions sur les fonctions et la nature de la libération conditionnelle, *Revue de Droit Pénal et de Criminologie*, 4-5, 409-433.

BRION F., 2003, Art de la gestion des risques et méthodes de sécurité dans les sociétés libérales avancées, *Recherches sociologiques*, 34, 2, 109-121.

CAUCHIE J.-F., 2003, L'usage politico-pénal des drogues et ses conséquences sur la recomposition du secteur de l'intervention médico-psycho-sociale en toxicomanie, *in* KAMINSKI D. (dir.), *L'usage pénal des drogues*, Bruxelles, De Boeck, 57-82.

CHANTRAINE G., 2004a, *Par-delà les murs*, Paris, PUF.

CHANTRAINE G., 2004b, Prison, risque, contrôle : mutations de l'emprise carcérale, *Ecorev*, 15, 9-13.

CHRISTIE N., 2003, *L'industrie de la punition*, Paris, Autrement.

CRAWFORD A., 2001, Vers une reconfiguration des pouvoirs ? Le niveau local et les perspectives de la gouvernance, *Déviance et Société*, 25, 3-32.

DEAN M., 1999, *Governmentality. Power and Rule in Modern Society*, London, Sage.

DIGNEFFE F., NACHI M., PERILLEUX T., 2002, Des contrôles sans fin(s), ou le passage de la vérification à l'autocontrôle permanent, *Recherches sociologiques*, 33, 1, 109-126.

[1] Dans un domaine très différent, on peut penser aux débats actuels sur l'assurance sociale aux USA. C'est en effet au nom d'une pure efficacité économique (les assurance privées coûtent trop cher à tout le monde) que l'idée émerge d'instaurer une assurance type européen – Etat Providence.

DODIER N., 1995, *Les hommes et les machines : la conscience collective dans les sciences technicisées*, Paris, Métailié.

DUPONT B., 2002, *Construction et réformes d'une police : le cas australien (1788-2000)*, Paris, L'Harmattan.

DUPONT B., RATCLIFFE J., 2000, Juste quelques punaises sur une carte ? Quelques considérations critiques sur la cartographie criminelle, *Les Cahiers de la sécurité intérieure*, 41, 3, 229-244.

DURKHEIM D., 1986 (1893), *De la division du travail social*, Paris, PUF.

DURKHEIM D., 1992 (1925), *L'éducation morale*, Paris, PUF.

ELIAS N., 1975 (1939), *La dynamique de l'Occident*, Paris, Calmann-Lévy.

ERICSON R.V., HAGGERTY K.D., 1997, *Policing the Risk Society*, Toronto, University of Toronto Press.

FEELEY M., SIMON J., 1992, The New Penology : Notes on the Emerging Strategy of Corrections and its Implications, *Criminology*, 30, 4, 449-474.

FOUCAULT M., 1975, *Surveiller et punir*, Paris, Gallimard.

FOUCAULT M., 1994a, La gouvernementalité, *in* FOUCAULT M., *Dits et écrits III*, Paris, Gallimard, 635-657.

FOUCAULT M., 1994b, La poussière et le nuage, *in* FOUCAULT M., *Dits et écrits III*, Paris, Gallimard, 10-19.

GARLAND D., 1990, *Punishment and Modern Society*, Chicago, University of Chicago Press.

GARLAND D., 1997, Governmentality and the problem of crime : Foucault, criminology, sociology, *Theoretical Criminology*, 1, 2, 173-214.

GARLAND D., 1998, Les contradictions de la « société punitive » : le cas britannique, *Actes de la recherches en sciences sociales*, 124, 49-67.

HALL P., 1993, Policy paradigm, social learning and the state, *Comparative politics*, 4, 275-296.

HANNAH-MOFFAT K., 2001, Situation risquée : le risque et les services correctionnels au Canada, *Criminologie*, 34, 1, 47-72.

HULSMAN L., BERNAT DE CELIS J., 1982, *Peines perdues. Le système pénal en question*, Paris, Le Centurion.

HUNT A., 2003, Risk and Moralization in Everyday Life, *in* ERICSON R.V. et DOYLE A. (Eds.), *Risk and Morality*, Toronto, University of Toronto Press, 165-192.

JOBARD F., CHANTRAINE G., 2004, (à paraître), Corps sans âme : prison et contrôle, aller-retour, *Vacarme*, 29.

KAMINSKI D., 2002, Troubles de la pénalité et ordre managérial, *Recherches Sociologiques*, 33, 1, 87-107.

LIANOS M., 2003, Le contrôle social après Foucault, *Surveillance and Society*, 1, 3, 431-448.

MARY, PH., 2001, Pénalité et gestion des risques : vers une justice « actuarielle » en Europe, *Déviance et Société*, 25, 1, 33-51.

MEAD G.H., 1918, The Psychology of Punitive Justice, *American Journal of Sociology* 23, 577-602.

O'MALLEY P., 1992, Risk, power and crime prevention, *Economy and Society*, 21, 252-275.

O'MALLEY P., 1999, Volatile and contradictory punishment, *Theoretical Criminology*, 3, 2, 175-196.

ROSE N., 2000, Government and Control, *British Journal of Criminology*, 40, 321-339.

SAAS C., 2004, Victimes en justice, *Vacarme*, 28.

‘SOCIÉTÉ DU RISQUE’ ET GOUVERNEMENTALITÉ. JALONS POUR UNE RECONSTRUCTION THÉORIQUE

Gilles CHANTRAINE

CNRS - CESDIP

‘Société du risque’ et gouvernementalité. Jalons pour une reconstruction théorique*

Gilles Chantraine

Introduction

La prolifération des risques dans le monde social, ou plus précisément les manières dont on les construit, les perçoit, les calcule, les dénonce, les expérimente, les gère ou les évite, trouve aujourd’hui un large écho dans les sciences sociales, et les chercheurs se constituent massivement en *risk scholars*[1], multipliant les approches théoriques et les cadres d’interprétation[2]. Selon les cas, le risque est un mode de colonisation et de mise sous contrôle du futur ; le socle d’un jugement normatif et moral mobilisé dans la vie quotidienne[3] ; un problème, une menace et une source d’insécurité ; un plaisir, une émotion, une source de profit et de liberté[4] ; un capital ou une marchandise indissociable des industries (du savoir) qui le produisent ; une technique de gouvernement qui dit ou ne dit pas son nom. Ici, il peut être connu scientifiquement et objectivement, là il est subjectif et socialement construit (ou les deux à la fois...). Pour certains, il n’est ni plus ni moins que la notion clé qui permet de caractériser notre monde moderne tardif, mutation non désirée, incertaine mais bien réelle de la société industrielle ; pour d’autres, il n’est qu’un leurre, un concept fourre-tout à la mode dans laquelle se sont engouffrés des chercheurs en mal de renouveau théorique, masquant l’actualité pourtant persistante d’un grand nombre de thèmes de la sociologie classique.

Pourtant, la présence du risque dans le monde social ne date pas d’hier, et précède largement cet engouement effréné. Faut-il rappeler, avec A. Bourdin, que dès la Renaissance, le système des assurances a pris de l’importance en Europe, et que ce système nécessitait la définition et l’évaluation des risques qui se développent à travers le calcul des probabilités (dès le XVII^{e} siècle) et son application, le calcul actuariel ? Que le capitalisme lui-même est indissociable du calcul sur les risques et que l’État-providence en a fait un outil majeur pour organiser la protection sociale ? Enfin, que la rationalité instrumentale, typique des sociétés « modernes » repose sur le calcul des risques (2003, 6) ?

Malgré cette ancienneté relative, l’intuition sociologique actuelle persiste : les risques façonnent notre relation contemporaine au monde et aux autres avec une force inégalée ; leur prolifération et leurs usages sociaux recomposent la forme des inégalités sociales, inspirent les politiques publiques, modèlent nos subjectivités, objectivent nos anxiétés et guident nos choix quotidiens. La tentation est grande, face à cette apparente omniprésence[5], d’unifier différents ensembles de risque, depuis les méga-menaces qui pèsent sur l’humanité jusqu’aux micro-anxiétés des individus, dans une théorie

---

* Cette communication a été écrite en collaboration avec Jean-François Cauchie (Ottawa, département de criminologie).

1 Garland, 2003. L’auteur opère une distinction entre les *risk scholars* (sociologues, anthropologues, historiens, politilogues) et les *risk professionnals* (scientistes, ingénieurs, cliniciens, praticiens des sciences actuarielles, gestionnaires du risque), et souligne, de fait, la non-étanchéité des deux catégories.

2 Lupton, 1999, offre une bonne introduction à cette diversité.

3 Hunt, 2003.

4 Simon, 2002.

5 Le risque est une notion polysémique qui traverse aujourd’hui des éléments et situations *a priori* aussi disparates qu’un cycliste sans casque, une femme enceinte qui boit de l’alcool, un délinquant sexuel en fin de peine, un fœtus observé à travers une échographie, un individu sans assurance sociale, un pauvre poulet carnivore amateur de farine mystérieuse, une ville occidentale après le 11 septembre, un as du volant à la sortie d’une boîte, une installation nucléaire, la déforestation amazonienne, l’entreprenariat, le saut à l’élastique, l’ecstasy, les relations sexuelles avec des inconnu-e-s, l’abstention électorale, les OGM et une opération chirurgicale délicate…

interprétative globale. Est-il pertinent de postuler une nature commune aux différentes formes de risque et doit-on chercher à caractériser l'époque contemporaine à travers un métarécit historique de la « société du risque » ? Doit-on au contraire prendre acte de l'hétérogénéité radicale des risques et opter pour des recherches empiriques plus restreintes qui n'explorent plus la capacité de produire un métarécit, mais qui, en retour, permettent d'observer avec davantage d'acuité les usages sociaux dans lesquels chaque risque prend forme ?

La théorie de la société du risque globalisé et de la modernisation réflexive fournira un point de départ pour explorer ces questions. Cette sociologie du risque, que nous présenterons essentiellement à travers la version qu'en a donné U. Beck dans *La société du risque* (1986 [2001][1]), associe une théorie générale, une interrogation de phénomènes sociaux contemporains à travers la catégorie de risque[2], une description de ce qui est reconnu comme risque par les autorités publiques, les organisations sociales ou les individus ainsi qu'une analyse des conséquences qu'entraîne cette reconnaissance (Bourdin, 2003, 6). D'une influence considérable, *La société du risque* a été l'objet de nombreux positionnements, louanges et critiques. Notre communication vise ici à explorer l'écart épistémologique qui sépare la théorie de la société du risque de la manière dont les chercheurs participant à la « littérature sur la gouvernementalité[3] » appréhendent la notion de risque. On tentera de montrer en quoi cette appréhension spécifique indique des pistes de réflexion intéressantes pour l'étude des formes contemporaines de gouvernement « à travers le risque ». En deux mots, nous montrerons que là où Beck décrit le risque comme un produit de la modernisation, la perspective gouvernementaliste, sous-tendue par un constructivisme radical, saisit les risques comme les produits de calculs visant à alimenter des *savoirs* spécifiques, eux-mêmes socles indispensables de rationalités, stratégies et projets plus ou moins conscients d'orientation des conduites humaines.

Dans son ouvrage, Beck ne développe pas une théorie, mais deux : la théorie de la *société du risque globalisé* et la théorie de l'*individualisation*, et l'un des enjeux intellectuels de l'auteur va consister à imbriquer ces deux théories distinctes au cœur d'une explication générale, la *modernisation réflexive*. Si la théorie de l'individualisation a sans doute été la plus discutée, autant pour ses perspectives stimulantes et son imagination sociologique incontestable que pour ses excès présumés – notamment dans la rapidité avec laquelle Beck annonce la mort des classes et rôles sexués – c'est la théorie de la société du risque (industriel) globalisé qui formera notre point de départ.

Dans ce cadre, nous décrirons d'abord (I) le vif intérêt que suscitent les réflexions de Beck pour poursuivre la critique des savoirs dominants (scientifiques, experts et technocratiques) et la dénonciation de leur participation active – à la fois idéologique et pratique – à la production de ce qui est considéré aujourd'hui comme les grandes menaces actuelles qui pèsent sur l'humanité. Cependant, au delà de cet apport consistant, nous suggérerons que l'approche *réaliste, uniforme* et *totalisante* d'U. Beck est relativement peu pertinente pour saisir l'inscription d'un risque spécifique dans un régime de

---

[1] Giddens, 1990, et Beck, Giddens, Lash (dir.), 1994, forment, avec *La Société du risque*, les textes les plus essentiels de cette théorie. Si *La société du risque* (2001 [1986]) contient à peu de choses près l'ensemble des thèmes que Beck développera dans ses ouvrages ultérieurs, nous pouvons néanmoins remarquer que, sous la double influence des mouvements altermondialistes et des esquisses d'un gouvernement mondial tel qu'on le trouve dans certains écrits récents d'Habermas, Beck va transposer certains des thèmes privilégiés – individualisation réflexive, subpolitique – au niveau mondial, pour affirmer la nécessité de créer une véritable social-démocratie cosmopolite, seule capable de se constituer en alternative à la technocratie mondiale. Voir Beck (2003 [2002]), et Vandenberghe, 2001.

[2] Nous ne pourrons évidemment pas détailler ici l'ensemble des thèmes abordés par Beck, tels que les mutations du système du travail, l'effritement de la répartition des rôles par sexe, la détraditionnalisation des classes et le renforcement des inégalités sociales (appuyée notamment sur une relecture stimulante de Marx), la « perte de la vérité » au cœur de la science comme corollaire de la réflexivité impulsée par l'épistémologie et l'histoire des sciences à l'intérieur de la science elle-même, etc.

[3] A. Hunt (2003) parle d'une école de la gouvernementalité (gouvernementality school) et Dean d'une véritable sous-discipline (Dean, 1999a, 2). Bien que certaines recherches françaises ont constitué des études pionnières et centrales pour cette littérature ; Ewald, 1991), le concept de gouvernementalité n'est peut-être pas aussi populaire en France qu'en Angleterre, où il existe maintenant un corps substantiel de recherches appliquées qui utilisent la notion foucaldienne de gouvernement de manière assez hétérogène.

gouvernement particulier. Cela nous permettra d'introduire (II) quelques-unes des questions directrices qui guident les études gouvernementalistes, et, sur la base d'un premier exemple – l'assurance-risque et État-providence – d'évoquer la manière dont elles peuvent affiner l'analyse des usages sociaux des risques contemporains.

1) La société du risque globalisé

La sociologie d'U. Beck, mue par l'idée selon laquelle il est possible de produire une caractérisation générale et globale de l'époque contemporaine à travers un métarécit, s'inscrit dans une perspective d'analyse de la modernité et du processus de modernisation. Dans ce cadre d'interprétation, la modernité forme une sorte de méta-concept qui sert non seulement à décrire une phase de l'évolution des sociétés mais également à caractériser « le cœur du mouvement qui travaille les sociétés en mouvement » (Bourdin, 2003, 18). La notion de modernité, encore relativement sous-explorée en France[1], caractérise l'histoire récente des sociétés qui, avec le triomphe du modèle industriel, se sont voulues radicalement en mouvement, se sont donc pensées comme totalement vouées à la modernité, et ont fait une idéologie de cela (*ibid.*). Dans ce cadre, la théorie de la « société du risque » cherche à dépasser les débats stériles du « post-isme » : post-modernité, post-industriel, post-histoire, etc., et va tenter de fournir une explication positive du présent, saisie comme une phase inaboutie du processus de modernisation, une phase transitoire de la modernité. Ce métarécit prend ici la forme d'une critique alarmante de la dynamique qui anime l'industrialisme et le capitalisme industriel.

U. Beck est guidé par ce qu'il appelle un « optimisme stratégique » marqué par l'affirmation de la nécessité de passer d'une théorie critique de la société à une « théorie d'une autocritique sociale » (Beck, 1994). Les finalités de cette autocritique ne sont ni plus ni moins que d'indiquer la voie que doit nécessairement emprunter l'humanité pour s'extirper de la dynamique fatale de production des méga-dangers industriels qu'elle a elle-même enclenchée. La *société du risque* se veut donc une description du mouvement par lequel la modernité deviendrait « réflexive » dans le sens où elle mettrait (enfin) radicalement en question sa dynamique, sa structure et la production des dangers qui leurs sont inhérentes. Simultanément, l'ouvrage assume un engagement normatif qui doit précisément, par la mise au jour et la dénonciation des « vrais » risques qui pèsent sur l'humanité, permettre et accélérer cette mise en réflexivité. Détaillons.

1.1 Le « volcan de la civilisation », ou comment les risques sont devenus incalculables

Pour Beck, si le passage de la société pré-industrielle à la société industrielle a marqué une libération progressive des individus à l'égard du savoir religieux et des communautés de territoire, ce processus libérateur s'accompagne d'insécurités diverses qui, ne trouvant plus leur origine dans une réalité extérieure, divine, mais bien au sein des activités humaines, prennent la forme de risques (Cauchie, Hubert, 2002). Rompant avec l'idéologie naïve du « progrès », Beck affirme que dès l'origine du processus d'industrialisation, la production des « maux » (*bad*) (risques, dangers, menaces, dégradations écologiques) est un corollaire inhérent à la production des « biens » (*good*) (Beck, 2003 [2002]).

S'inspirant du travail de l'un des contributeurs à la littérature sur la gouvernementalité – sur lequel nous reviendrons plus loin –, F. Ewald sur l'émergence de l'assurance sociale (1986 ; 1991), Beck affirme que les pratiques d'assurance privées et publiques ont été essentielles pour la légitimation du développement technique et économique de la société industrielle ainsi qu'à la réalisation d'un consensus autour de l'idée de progrès. La société industrielle trouve les moyens de calculer les risques, de créer une sécurité du présent face aux futurs périls qui sont le produit de la société : dans la société industrielle, les risques étaient prédictibles, calculables, réductibles et assurables. Paradoxalement,

[1] D. Martuccelli (1999), constitue l'une des exceptions notables à cette sous-exploration.

cette maîtrise a permis de prendre des risques toujours plus considérables : l'émergence de l'assurance collective face aux risques d'accidents de travail, prémisses de l'État-providence, est un moyen de réduire ces risques, mais aussi une modalité favorable à la prise de risques. Par contraste, une société du risque devient une société non assurée. Elle ne peut pas s'assurer contre le « pire accident imaginable » ou les méga-périls du pouvoir nucléaire et des industries chimiques parce qu'ils abolissent les quatre piliers du calcul du risque – compensation, limitation, sécurité et calcul. Selon Beck, les risques sont maintenant globaux dans le sens qu'il n'est désormais plus possible de les localiser spatialement et temporellement. Les méga-catastrophes écologiques ne sont plus susceptibles d'être compensées monétairement parce que leurs dommages ne sont désormais plus limités. Il n'y a pas de sécurité contre les risques parce qu'il est impossible de se prémunir contre les effets des dégradations fatales du pire accident imaginable (Dean, 1999b). Les frontières classiques sont dépassées par la massification des risques. Certains risques dépassent même les frontières de l'entendement, du fait de leur échelle gigantesque ou microscopique. Les risques n'apparaissent bientôt plus comme collatéraux à la marche du progrès, réductibles et résiduels, mais au contraire inassurables, systématiques et inhérents au processus même qui devait en augmenter la maîtrise (Cauchie, Hubert, 2002), mettant en cause l'avenir même de l'humanité.

1.2 Une contestation des savoirs experts et scientifiques

Le projet sociologique de Beck est explicite :

Écrire une sociologie politique et une théorie de la société du risque, c'est par définition écrire une *sociologie du savoir*, non pas une sociologie de la science, mais bien une sociologie de *tous* les mélanges, de tous les amalgames, de tous les acteurs qui sont en jeu dans le domaine du savoir, avec leurs connexions et leurs affrontements, leurs principes, leurs ambitions, leurs irrationalités, leurs vérités et leurs incapacités à savoir ce qu'ils prétendent savoir (2001, 98-99).

La construction des risques est donc ici un processus lié aux jeux d'acteurs multiples et variés, à la nature et l'intensité de leurs interactions. Le risque s'inscrit dans une conflictualité définitionnelle, éminemment politique. On retrouve là l'un des types d'explication de la *fabrique de risques* identifiés par Gilbert (2003, 70) : les modalités de construction sociale des risques dépend de la diversité des outils mobilisés, des intérêts de chaque catégorie d'acteur à catégoriser un phénomène comme constituant un risque, et de la configuration des réseaux qui constitueront les lieux de la fabrique des risques. La définition sociale des risques reste indéterminée : aucune distribution des rôles et aucune échelle des risques ne permettent de régler *a priori* les problèmes de mesure et de construction des risques[1].

[1] Gilbert (2003) identifie deux autres types d'explications courantes. Dans le premier cas, le « risque » résulte d'un arbitrage opéré par les autorités publiques au cœur duquel le processus de sélection et de hiérarchisation des risques est fonction de la tension entre risques objectifs et risques subjectifs ; une « mise en risque » – l'expression est d'Ewald – guidée par une volonté de maîtrise *via* l'expertise et la décision permet l'objectivation des incertitudes liées à un danger potentiel. Ce processus de sélection, de hiérarchisation et de gestion des risques est ainsi lié aux multiples impératifs et nécessités qui leur sont reconnus : assurer la sécurité collective, maintenir le développement économique, les capacités d'innovation, répondre aux attentes du public, etc. Dans le second cas, la prise en compte des risques est interprétée comme le résultat de la confrontation et d'une épreuve de force entre société civile et autorités publiques, et de la capacité de la première à imposer une « mise en risque » aux secondes. De nouvelles places, positions et formes de légitimité tendent à se dégager dans des procédures qui ne relèvent plus uniquement de la production de connaissances. S'appuyant sur Callon, Lascoumes et Barthe (2001), Gilbert décrit alors la sortie d'un espace gestionnaire délimité par la procédure, pour entrer dans l'univers des controverses scientifiques, des débats publics, des forums hybrides, des réflexions de fond sur la démocratie technique. Parce qu'ils disposent des moyens de publicisation et de sensibilisation de l'opinion publique à un problème social, les médias jouent un rôle primordial dans ce deuxième type d'explication. Le troisième type d'explication, que nous rapprochons ici de Beck, est proche du deuxième mais complexifie la notion de société civile ainsi que l'entrecroisement des intérêts spécifiques et des rapports de pouvoir entre différents types d'acteurs.

Dans ce cadre, l'enjeu – celui des citoyens, des militants lucides, de Beck – est d'opposer aux définitions techno-scientifiques du risque des contre-interprétations radicales, et par là même de visibiliser les évolutions majeures portées par la science sur la base d'un savoir en voie de « féodalisation », trop peu remis en cause ; en d'autres termes, il s'agit de constituer en problème politique et social ce qui était auparavant le domaine réservé de la science, domaine clôturé par des barbelés symboliques érigés à la gloire de sa prétention à la pureté et à la vérité. Dans la continuité d'Habermas, Beck va ainsi s'attacher à démystifier la « véracité » des discours technoscientifiques sur le risque. En décryptant le « faillibilisme » épistémologique qui caractériserait une « scientificisation simple », condamnée, par le biais d'une (re)production de « tabous scientifiques » et de « contraintes objectives », à gérer les symptômes des risques actuels plutôt qu'à en supprimer les causes, l'auteur offre là des pages stimulantes.

Le problème, en effet, est qu'« au regard des risques encourus, le système régulateur qui contrôle 'rationnellement' les destructions industrielles ressemble à des freins de bicyclette montés sur un avion supersonique » (Beck, 2001 [1986], 376), et que la techno-science apparaît comme largement complice de cette situation. Non seulement le savoir scientifique et les institutions modernes censés constituer des garanties et fournir des solutions face aux risques ne semblent plus capables de les résorber, mais en outre, ils participent à leur production massive. Les avancées scientifiques et techniques octroient au progrès un statut de nouvelle téléologie, voire de nouvelle théologie qui s'instaure comme un nouveau dogmatisme (Cauchie, Hubert, 2002).

Ici, Beck dénonce en quelque sorte l'enfermement de la science dans ce que Watzlawick appelait la *bouteille à mouche* d'une « réalité » apparemment évidente (avec des affirmations telles que « les remèdes aux risques écologiques doivent être trouvés sur la base d'une rationalité scientifique qui elle seule est capable d'identifier les contraintes objectives qui pèsent sur ces risques et sur lesquels on ne peut pas agir ») dont l'objectivité tient pourtant au seul fait que l'on ne la remet pas en question et qu'on l'a aveuglément acceptée comme vraie ; en ce sens précis, ces « évidences » sont d'abord des *réalités idéologiques*[1]. Cette spirale dangereuse, qui, à en croire Beck, risque bien de tourner à l'apocalypse, est d'autant plus vicieuse que l'identification des risques et leurs tentatives de gestion n'assurent en rien un changement d'état d'esprit :

Le risque est en train de devenir un *fonds de commerce*. L'insistance sur l'existence de menaces et de risques liés au progrès de la civilisation est loin d'être *l'apanage* du discours critique ; elle est aussi, en dépit de toutes les résistances et toutes les tentatives de diabolisation – un *facteur de croissance économique de premier ordre*. On s'en aperçoit très bien lorsqu'on considère l'essor des branches économiques concernées, ou l'augmentation des crédits publics alloués à la protection de l'environnement, à la lutte contre les maladies nées de la civilisation, etc. : le système industriel *profite* des abus qu'il engendre, et il ne s'en tire pas trop mal » (2001 [1986], 101).

En bref, à l'intérieur de cette bouteille à mouche, le cadre conceptuel ne renferme aucune contradiction alors que, considéré de l'extérieur, ce cadre se révèle constituer un piège qui reconduit les conditions de l'échec auquel on cherche une solution[2]. En d'autres termes, ce nouveau dogmatisme, s'il n'est pas dénoncé et démonté par une véritable mise en réflexivité – passage de la scientificisation simple à la sientificisation réflexive –, nous condamne au *toujours plus de la même chose.*

1.3 Une approche réaliste, totalisante et uniforme

Résumons. L'approche développée par Beck repose sur trois éléments fondamentaux[3] :

- Une volonté *totalisante* de saisir l'essence d'une époque à travers le concept de modernité – dont le statut est celui d'une période compréhensive : une époque, une attitude, une forme de vie, une mentalité, une expérience[1] – qui devient alors la catégorie clé de ce type de récit.

---

[1] Voir Watzlawick, 1988a.
[2] Watzlawick, 1988b, 274-275.
[3] Pour la réflexion qui suit, voir Dean, 1999b.

- Une volonté d'*uniformiser* le risque de manière à en faire une caractérisation abstraite et générale dans un type de société donné.

- Une volonté *réaliste* de légiférer sur ce que sont les « vrais » risques ; ces vrais risques seraient devenus incalculables parce que, nous l'avons dit, leur incommensurabilité pilonnent de front les quatre piliers du calcul du risque : compensation, limitation, sécurité et calcul. Plus précisément, les risques sont chez Beck à la fois réels – les méga-menaces écologiques qui pèsent sur l'humanité et participent à la « destruction des fondements naturels de l'activité humaine » – et construits à travers une conflictualité définitionnelle impliquant des acteurs variés (politiques, scientifiques, experts, acteurs et mouvements sociaux) à laquelle le livre prend explicitement une part active.

Cette position épistémologique, totalisante, uniformisante et réaliste, vise à démystifier le réalisme « dur » des perspectives techno-scientifiques qui appréhendent le risque comme un hasard, une menace ou un danger objectifs qui *existe* et qui peut être mesuré indépendamment de processus sociaux et culturels. Les questions clés de cette perspective – partagée également par une part des sciences cognitives – sont : « quels sont les risques qui existent ? » ; « Comment gérer les risques ? » ; « Comment les gens répondent cognitivement aux risques ? » (Lupton, 1999, 35). À cette perspective, Beck oppose une position que l'on nommera avec Lupton « constructiviste faible » (*weak constructionist*), selon laquelle le risque est bel est bien un hasard, une menace ou un danger objectif, mais qui est inévitablement médiatisé à travers des processus sociaux et culturels ; il ne peut dès lors jamais être connu en étant isolé de ces processus. La question clé de la théorie de la société du risque est : « quelles sont les relations que le risque entretient avec les structures et les processus qui caractérisent la modernité tardive ? »

Notre propos ici est de tenter d'explorer en quoi ce « constructivisme faible », selon lequel les risques existent « objectivement » mais sont également et inévitablement médiatisés et reconstruits par les acteurs sociaux, est effectivement pertinent d'un point de vue stratégique – critique originale et informée de la rationalité scientifique – mais est sans doute inadéquat pour l'analyse sociologique des risques contemporains. Plus précisément, il nous semble qu'en présentant la théorie du risque globalisé comme une *sociologie du savoir sur les risques*, U. Beck ouvre des pistes stimulantes, mais que cette sociologie reste inaboutie et inachevée. En substance, il s'agit ici de prolonger une critique récurrente de la théorique de la société du risque selon laquelle l'auteur recherche un tel degré de généralité qu'il évide l'analyse du risque d'une part de sa substance sociologique et de son historicité concrète[2]. Une présentation succincte du cadre d'analyse de la littérature sur la gouvernementalité constitue un préalable nécessaire à cette affirmation.

---

[1] Voir, pour une critique « gouvernementaliste » du retour des grands récits, Barry, Osborne, Rose, 1996. Voir également l'intéressante critique de A. Woodiwiss (1997) qui, sur la base d'une lecture critique des travaux de A. Giddens, S. Hall, S. Crook et Z. Bauman, défend l'idée selon laquelle l'usage de la notion de modernité serait le symptôme d'une lourde confusion « aussi évidente qu'inconnue » entre un réel changement de certaines représentations dominantes de leurs réalités nationales et une transformation de la réalité sociale globale. Ce type de confusion est sans doute au moins partiellement présent dans La société du risque : le va-et-vient analytique entre les exemples empiriques tirés de la situation allemande et la montée en généralisation à travers la caractérisation abstraite de la société du risque n'est pas toujours justifié.

[2] Cette critique est récurrente et est développée bien au delà de l'approche alternative que nous évoquons ici. Le problème est que la théorie de la modernité réflexive, qui indiquerait le passage où la société industrielle se problématise elle-même, interroge sa structure même, est une affirmation d'une telle généralité, d'une telle ampleur, qu'elle conduit le chercheur à réaliser des observations et interprétations « même pas fausses ». Comme le souligne A. Bourdin, tout le monde a été peu ou prou influencé par le courant de la modernité réflexive, mais cela n'engage pas vraiment (2003, 17).

2) Risques et gouvernementalité

2.1 L' « ère » de la gouvernementalité comme cadre d'analyse

Repartons donc de la notion de gouvernementalité. D'une manière très générale, la gestion gouvernementale est saisie comme une forme singulière d'exercice du pouvoir qui commence à émerger à partir du XVI[e] siècle, lorsque le problème du gouvernement s'éclate et se fragmente : comment se gouverner soi-même (stoïcisme), comment gouverner les âmes et les conduites (pastorale catholique et protestante), comment gouverner les enfants, comment les Princes peuvent gouverner les États, etc. ? Nouvelle forme d'exercice du pouvoir, la gouvernementalité est donc également une ère au cours de laquelle la gestion gouvernementale vient progressivement surplomber et dépasser, sans pour autant s'y substituer, les rapports de *souveraineté* et la *discipline*[1]. Pour Foucault, cette gouvernementalité caractérise :

l'ensemble constitué des institutions, les procédures, analyses et réflexions, les calculs et les tactiques qui permettent d'exercer cette forme bien spécifique, bien que complexe, de pouvoir, qui a pour cible la population, pour forme majeure de savoir, l'économie politique, pour instrument technique essentiel les dispositifs de sécurité (Foucault, 2001 [1978], 655).

Gouvernement, population, économie politique constituent ainsi « une série solide, qui aujourd'hui encore, n'est pas dissociée » (*ibid.*). À l'intérieur de ce triptyque, produire et utiliser des « savoirs » sur la « population » à travers l'usage de la statistique va constituer le socle des techniques gouvernementales. Dans ce cadre, le risque est saisi comme un instrument d'une action publique quelconque – pas nécessairement étatique, nous y reviendrons – dont il convient de décrypter la rationalité et l'imaginaire spécifiques.

De ces prémisses découlent une première opposition avec le réalisme de la théorie de la société du risque, – réalisme qui constitue le point aveugle sur lequel achoppe la sociologie du savoir de Beck. Dans l'optique gouvernementaliste en effet, les risques sont une estimation des événements possibles : contrairement aux dangers, les risques n'existent jamais en dehors de notre savoir sur eux (Garland, 2003, 52[2]). Comme le résume Dean :

Le risque est une chose qui n'existe pas en réalité. Le risque est une manière – ou plutôt un ensemble de différentes manières – d'ordonner la réalité, de la rendre sous une forme calculable. C'est une manière de représenter les événements telle qu'ils soient gouvernables de manières particulières, avec des techniques particulières, à des fins particulières. C'est une composante de formes diverses de rationalités calculatrices tournées vers le gouvernement des individus, des collectivités et des populations. Il n'est ainsi pas possible de parler de risques incalculables ou de risques qui échappent aux modes de calculs, et il est encore moins possible de parler d'un ordre social dans lequel le risque serait largement calculable, qui contrasterait avec un autre au sein duquel le risque serait devenu largement incalculable (Dean, 1999b, 131, notre traduction).

L'analyse du risque est ainsi réintégrée à celle du *gouvernement*, défini comme la « conduite des conduites » – une fonction de type « inciter, susciter, combiner » dit Deleuze (1986) – dont l'objet consiste à explorer les différentes pratiques par lesquelles les autorités et divers organismes sociaux, communautaires et politiques tentent de diriger les actions des individus et des populations au nom d'idées éthiques, de fins politiques, d'une nécessité économique ou de buts sociaux (Dean, 1999b, 132-133). Dans ce cadre général, les adeptes de la gouvernementalité proposent des formes

---

[1] La *souveraineté* est avant tout un pouvoir de vie et de mort, une capacité d'infliger, parfois spectaculairement, des sanctions. Alors que la *souveraineté* s'inscrit dans une finalité circulaire, dans le sens où le « bien public » se confond avec la loi du souverain (le but de la souveraineté est ainsi le maintien, le renforcement et la reproduction de la principauté « objective »), le *gouvernement* a pour but principal le « bien-être » des populations ; d'où une série de sous-finalités spécifiques : subsistances, ressources, reproduction, à travers la perfection et la maximalisation de différents processus. Sur l'analyse de la *discipline*, qui met l'accent sur les techniques de surveillance et de normalisation, voir Foucault, 1975.

[2] Sur cette confusion risque/danger chez Beck, voir également Castel, 2003.

d'articulations originales entre, d'un côté, des stratégies gouvernementales – le gouvernement des autres – et, d'un autre côté, les formes de subjectivations individuelles – le gouvernement de soi. En ce sens, bien que la littérature sur la gouvernementalité développe une batterie de concepts propres ou qu'elle les utilise dans des sens spécifiques – gouvernementalisation, stratégies, programmes, technologies et rationalités de gouvernement – elle s'inscrit néanmoins dans le prolongement de nombreuses recherches actuelles qui visent à décrypter les nouvelles formes de « responsabilisation » qui, au nom du libre choix et de la liberté des individus, sont le socle d'émergence de nouvelles formes de domination et d'assujettissement des sujets sociaux.

L'enjeu des gouvernementalistes sera alors – en épousant le projet intellectuel de Foucault d'étudier les conditions historiques du savoir vrai –, d'ausculter les différents modes de calcul du risque ainsi que les technologies politiques et morales et les imaginaires sociaux qui utilisent le risque et ses techniques tout en puisant en lui leur inspiration[1].

Un cadre général est donc défini – la gouvernementalité comme *ère* et comme forme dominante d'exercice du *pouvoir* à l'intérieur de cette ère – au sein duquel l'approche gouvernementaliste va développer des objets-risques empiriquement situés.

2.1 Un exemple : risque, assurance et ascension du « social »

Ici, comparaison de l'interprétation de Beck et de celle de F. Ewald (1991) sur l'assurance sociale peut clarifier la dynamique analytique spécifique – entre cadre général et particularisme – qui caractérise l'approche gouvernementaliste. Là où Beck se montre obsédé par la volonté d'annoncer, mi-philosophe, mi-prophète, l'incommensurabilité des risques actuels, et, en conséquence, ne voit en l'assurance que le moyen par lequel la société industrielle était encore capable de s'assurer contre les risques qu'elle produisait, F. Ewald propose lui une analyse de la *forme*-assurance, notion qui doit permettre de décrypter la manière contingente[2] dont une *technologie abstraite*, soit l'« art des combinaisons » que constituent les sciences actuarielles, s'est associée de manière spécifique aux *institutions* de l'assurance, association qui dépend d'un *imaginaire assurantiel* historiquement situé.

Ici, l'imaginaire politique de l'État-providence est celui d'une forme contractuelle de justice qui n'est plus désormais établie par un ordre naturel des droits mais par les conventions de la société et par un idéal de société dans laquelle les charges et parts respectives des membres sont fixées par un contrat social qui n'est plus un mythe politique mais quelque chose rendu réel par des moyens techniques. C'est en ce sens que l'assurance-risque a parfaitement épousé cet imaginaire – l'instrument est ici la « concrétisation d'une théorie »[3] – en tant qu'elle a fourni :

> une forme d'association qui combine un maximum de socialisation avec un maximum d'individualisation. Il permet aux peuples de bénéficier des avantages de l'association tout en les laissant libres d'exister en tant qu'individus. Elle [l'assurance] semble réconcilier deux éléments antagonistes, la socialisation sociétale (society-socialisation) et la liberté individuelle (Ewald, 1991, 204, notre traduction[4]).

La description des liens qui unissent ces *technologie*, *institution*, *forme* et *imaginaire* a permis de saisir les raisons du succès social de l'assurance, en tant qu'il permettait notamment de donner une

---

[1] Dans une optique comparable, P. Lascoumes (2003) propose d'explorer trois pistes : l'instrumentation comme activité centrale de l'art de gouverner, l'instrumentation et ses effets propres (effets d'inertie par exemple : lorsqu'un outil est créé, il devient « passage obligé » et structure les schèmes de pensée), enfin l'instrumentation comme théorisation politique implicite.

[2] « Les institutions de l'assurance ne sont pas l'application d'une technologie du risque ; elles sont toujours uniquement l'une de ses applications possibles » (1991, 198). L'idée va de soi. Il suffit de constater, précisément, qu'actuellement la reconfiguration progressive des systèmes d'assurance accompagne la reconfiguration d'un imaginaire qui se passe de plus en plus aisément, comme nous le suggérons plus loin, du « social ».

[3] Lascoumes (2003) citant Bachelard.

[4] Ewald écrit bien évidemment en français, mais nous nous appuyons ici sur le texte traduit en anglais qui a marqué la littérature anglophone dans le domaine.

forme concrète au solidarisme du radical-socialiste Léon Bourgeois[1] et, plus généralement, d'embrasser l'ascension du « social » (Donzelot, 1977 ; Deleuze, 1977) et de l'idée de « société ». En bref, la technologie du risque assurantiel a permis d'opérationnaliser très concrètement, à la fin du XIX[e] siècle, la naissance d'une sociopolitique (*sociopolitics*) au cœur de laquelle :

La société devient son propre principe et sa propre fin, sa propre cause et sa propre conséquence. L'homme ne peut plus trouver son salut ou son identité qu'en se reconnaissant lui-même comme un être social, un être qui est fait et défait, aliéné, contraint, réprimé ou sauvé par la « société » (Ewald, 1991, 210, notre traduction).

Non seulement l'analyse du risque, est ici replongée au cœur d'un imaginaire et de rapports sociaux concrets, mais l'approche permet par là même de saisir l'assurance risque pour ce qu'elle est : un mode de gouvernement, une technologie politique capable d'orienter et de guider la vie des individus, par le biais d'une invention (le « social » et ses outils) qui crée un nouveau groupes d'intérêts entre les humains, un mouvement de solidarisation de leurs intérêts[2]. L'un des principaux intérêts à systématiquement resituer le risque dans l'imaginaire social et les rapports sociaux qui vont donner forme à son usage et son impact spécifiques réside notamment dans la capacité de démystification radicale de la « neutralité » de l'outil-risque, souvent présenté comme impartial parce que « scientifique » et « statistique », sans pour autant nécessairement engager le chercheur d'un point de vue normatif sur ce que sont les « vrais » risques.

On peut alors généraliser, à partir de ce premier exemple, le fossé qui sépare Beck de l'approche gouvernementaliste. Là où Beck appréhende le risque comme une caractéristique de la condition ontologique des humains à l'intérieur de formes sociales actuelles, les gouvernementalistes l'appréhendent comme une composante d'assemblages de pratiques, de techniques et de rationalités orientées vers le « comment gouverner ». Si, pour Beck, le risque forme un principe axial qui caractérise les types de sociétés et les processus qui les modifient, il est avant tout, dans l'explication « gouvernementaliste », une rationalité calculatoire attachée à différentes techniques assorties pour la régulation, la gestion et l'arrangement de la conduite humaine au service de fins spécifiques et aux effets précis mais pour certains imprévus. Enfin, là où Beck appréhende le risque dans le cadre d'une « société du risque » comme une entité globale naissante à l'intérieur des processus de modernisation, les notions de risque, dans la perspective gouvernementaliste, sont appréhendées comme des représentations spécifiques qui donnent à la réalité une forme propice à différents types d'action et d'intervention (Dean, 1999b).

2.3 Prolifération et hétérogénéité des risques

Enfin, cette alternative théorique implique de rompre avec tout projet totalisant ou uniformisateur. Loin de vouloir saisir le risque et les formes de gouvernement qui lui sont associées comme un bloc monolithique qui s'imposerait à tous et à tout de manière homogène, l'analyse décrypte au contraire la contingence et le localisme des configurations dans lesquelles l'outil-risque est mobilisé. Ici, il convient de prendre acte d'une autre caractéristique de la notion de gouvernementalité, qui indique également « le résultat d'un processus de gouvernementalisation par lequel l'État s'est gouvernementalisé » :

Il est vraisemblable que si l'État existe tel qu'il existe maintenant, c'est précisément grâce à cette gouvernementalité qui est à la fois intérieure et extérieure à l'État, puisque ce sont les tactiques de gouvernement qui permettent à chaque instant de définir ce qui doit relever de l'État et ce qui ne doit pas en relever, ce qui est public et ce qui est privé, ce qui est étatique et ce qui est non étatique. Donc,

---

[1] La notion de solidarité, portée notamment par Durkheim, devient le concept central de la première philosophie que se soit donnée la Troisième République à travers ce « solidarisme » (Donzelot, 1994, 75).

[2] Cette technologie politique émerge de trois dimensions (206-207). 1. L'assurance possède des dimensions techniques distinctes ; 2., elle est une technologie morale en ce sens que chaque individu peut conduire sa vie d'une manière qui maintient sa responsabilité face aux mauvaises fortunes de la vie. « *To calculate a risk is to master time, to discipline the future* » (Ewald, 1991, 207) ; 3. elle est une technique de réparation et d'indemnisation des dommages.

l'État dans sa survie et l'État dans ses limites ne doivent se comprendre qu'à partir des tactiques générales de la gouvernementalité (Foucault, 2001 [1978], 656).

Outre les critiques des théories de l'État qu'il sous-entend – l'État n'est ni le monstre froid en face de nous, ni une fonction destinée au développement des forces productives et la reproduction des rapports de production – ce dernier aspect de la notion de gouvernementalité, couplé aux autres caractéristiques – une « conduite des conduites » comme mode dominant d'exercice du pouvoir, avant la souveraineté et la discipline – libère l'analyse des risques. Les régimes de gouvernement ne sont plus ramenés à un déterminant unique (modernisation, capitalisme, État) mais sont au contraire explorés à travers les stratégies différenciées des agences privées, mouvements sociaux, familles, systèmes sociaux, collectifs divers, etc. Dès lors, l'étude de l'instrumentation par l'usage du risque peut se diversifier pour explorer des régimes de gouvernement *au delà* et *en deçà* de l'État ; cette diversification, que nous ne pouvons malheureusement pas détailler ici, a d'ores et déjà donné lieu à de multiples travaux qui explorent les formes de gouvernement « à travers le risque » : gouvernement des femmes enceintes (Handwerker, 1994), de la santé (Lupton, 1995), des organisations et des corporations (Power, 2003), du crime (Feeley, Simon, 1992 ; O'Malley, 1992), de la folie (Rose, 2002), des mutations de l'assurance (Baker, Simon, 2002), etc.

Conclusion

Reste un dernier point. L'accent proposé est donc mis sur l'empirie et le particularisme, et ceci renforce le décalage avec Beck. Ce décalage s'explique sans doute par la filiation intellectuelle des deux approches. Alors que Beck prolonge la théorie critique, d'Adorno à Habermas, en poursuivant une recherche sur le contenu normatif de la raison, la tendance à l'unification dialectique des processus de rationalisation et la primauté accordée à l'abstrait, l'analyse néo-foucaldienne adopte une approche résolument substantive des formes dispersées de la raison, saisies dans leur forme pratique et technique (Dean, 1999b). Cependant, peut-on se contenter, au delà de la critique du caractère trop général de la théorie de la société du risque, de cet empirisme et de ce particularisme prudents ? N'échouerait-on pas alors à comprendre la prolifération contemporaine des risques (notamment techniques et experts) dans de nombreuses sphères sociales, prolifération qui ne peut être le produit d'un pur hasard historique ? Si Beck semble avoir réglé la question de la pertinence de la généralité de ses propos en l'évacuant tout simplement, il a au moins le mérite d'avoir posé la question.

Dans une perspective gouvernementaliste, la mise en corrélation du constat de la désocialisation et de l'individualisation progressive des risques avec l'émergence d'un nouveau mode de gouvernement qui ne gouverne plus à travers le « social » – dont certains ont d'ores et déjà annoncé la « mort » (Baudrillard, 1997 [1978] ; Rose, 2002) – mais à travers les aspirations à l'auto-réalisation et les choix régulés des citoyens-consommateurs (Rose, 1996b), semble être aujourd'hui une piste féconde pour (re)construire cette nécessaire transversalité. L'analyse critique pourrait alors explorer l'accentuation de la dé-étatisation des discours experts et leur mise en compétition sur un marché du « risque », comme source probable de sa prolifération, de sa sophistication et de son omniprésence. Cette transversalité permettrait alors d'explorer l'émergence d'une nouvelle ère, que l'on appellera « libéralisme avancé » ou « néo-libéralisme ».

Bibliographie

Baker, T., & Simon, J. (Eds.) 2002, *Embracing Risk. The Changing Culture of Insurance and Responsability*, University of Chicago Press, Chicago.

Barry, A., Osborne, T., & Rose, N. (Eds.) 1996, *Foucault and Political Reason. Liberalism, Neo-liberalism and Rationalities of Government*, The University of Chicago Press, Chicago.

Baudrillard, J., 1997 [1978], *À l'ombre des majorités silencieuses, ou la fin social*, Paris, Sens & Tonka.

Beck, U., 1994, "D'une théorie critique de la société vers la théorie d'une autocritique sociale", *Déviance et société*, Vol. 18, N°3, pp. 333-344.

Beck, U., 2001 [1986], *La société du risque. Sur la voie d'une autre modernité*, Paris, Aubier.

Beck, U., 2003 [2002], *Pouvoir et contre-pouvoir à l'ère de la globalisation*, Paris, Aubier-Flammarion.

Beck, U., 2003, "La société du risque globalisé revue sous l'angle de la menace terroriste", *Cahiers internationaux de sociologie*, Vol. CXIV, pp. 27-34.

Beck, U., Giddens, A., & Lash, S., 1994, *Reflexive Modernization : Politics, Tradition, and Aesthetics in the Modern Social Order*, Cambridge, Polity Press.

Bourdin, A., 2003, "La modernité du risque", *Cahiers internationaux de sociologie*, Vol. CXIV, pp. 5-26.

Callon, M., Lascoumes, P., & Barthe, Y., 2001, *Agir dans un monde incertain, Essai sur la démocratie technique*, Paris, Seuil.

Castel, R., 1981, *La gestion des risques : de l'anti-psychiatrie à l'après-psychanalyse, Paris*, Minuit.

Castel, R., 2003, *L'insécurité sociale, Qu'est-ce qu'être protégé ?*, Paris, Seuil, La République des idées.

Cauchie J.-F., Hubert H.-O., 2002, "La société du risque, d'Ulrich Beck", *La Revue Nouvelle*, 115, n°7-8, pp. 86-97.

Dean, M., 1999a, *Governmentability: Power and Rule in Modern Society*, London, Sage.

Dean, M., 1999b, "Risk, calculable and incalculable", *in* D. Lupton (Ed.), *Risk and Sociocultural Theory*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 131-159.

Deleuze, G., 1977, "L'ascension du social, « postface »", *in* J. Donzelot (Ed.), *La police des familles*, Paris, Minuit.

Deleuze, G., 1986, *Foucault*, Paris, Minuit.

Donzelot, J., 1977, *La police des familles*, Paris, Les Editions de Minuit, Coll. "Critique".

Donzelot, J., 1994, *L'invention du social. Essai sur le déclin des passions politiques*, Paris, Seuil, Points Essais.

Ewald, F., 1986, *L'État-providence*, Paris, Grasset.

Ewald, F., 1991, "Insurance and Risk", *in* G. Burchell, C. Gordon & P. Miller (Eds.), *The Foucault Effect. Studies in Gouvernmentality.*, Chicago, The University of Chicago Press, pp. 197-210.

Feeley, M., & Simon, J., 1992, "The New Penology : Notes on the emerging strategy of corrections and its implications", *Criminology*, Vol. 30, pp. 449-474.

Foucault, M., 1975, *Surveiller et punir*, Paris, Gallimard, Tel.

Foucault, M., 2001 [1978], "La gouvernementalité", *in* M. Foucault (Ed.), *Dits et écrits II, 1976-1988*, Paris, Gallimard, Quarto. PAGES ???

Garland, D., 2003, "The Rise of Risk", *in* R. V. Ericson & A. Doyle (Eds.), *Risk and Morality*, Toronto, University of Toronto Press, pp. 48-86.

Giddens, A., 1990, *The Consequences of Modernity*, Cambridge, Polity Press.

Gilbert, C., 2003, "La fabrique des risques", *Cahiers internationaux de sociologie*, Vol. CXIV, pp. 52-72.

Handwerker, L., 1994, "Medical risk: implicating poor pregnant women", *Social Science and Medicine*, Vol. 38, N°5, pp. 665-675.

Hunt, A., 2003, "Risk and Moralization in Everyday Life", *in* R. V. Ericson & A. Doyle (Eds.), *Risk and Morality*, Toronto, University of Toronto Press, pp. 165-192.

Lascoumes, P., 2003, "Gouverner par les instruments ou comment s'instrumente l'action publique ?", *in* J. Lagroye (Ed.), *La politisation*, Paris, Belin, pp. 387-401.

Lupton, D., 1995, *The Imperative of Health: Public Health and the Regulated Body*, London, Sage.

Lupton, D., 1999, *Risk*, New York, Routledge.

Martuccelli, D., 1999, *Sociologies de la modernité*, Paris, Folio Essais.

O'Malley, P., 1992, "Risk, Power and Crime Prevention", *Economy and Society*, Vol. 21, N°3, pp. 252-275.

Power, M., 2003, "Risk Management and The Responsible Organization", *in* R. V. Ericson & A. Doyle (Eds.), *Risk and Morality*, Toronto, University of Toronto Press, pp. 145-164.

Rose N., 1996a, “The death of the social ? Re-figuring the territory of government”, *Economy and Society*, vol. 25, n° 3, pp. 327-356.

Rose N., 1996b, “Governing ‘advanced’ liberal democracies”, *in* A. Barry, T. Osborne et N. Rose, *Foucault and Political Reason. Liberalism, Neo-Liberalism and Rationalities of Government*, Chicago, The University of Chicago Press, pp. 37-64.

Rose, N., 2002, "At Risk of Madness", *in* T. Baker & J. Simon (Eds.), *Embracing Risk. The Changing Culture of Insurance and Responsability*, Chicago, The University of Chicago Press, pp. 209-237.

Simon, J., 2002, "Taking Risks : Extreme Sports and the Embrace of Risk in Advanced Liberal Societies", *in* T. Baker & J. Simon (Eds.), *Embracing Risk. The Changing Culture of Insurance and Responsability*, Chicago, The University of Chicago Press, pp. 177-208.

Vandenberghe, F., 2001, "Introduction à la sociologie (cosmo)politique du risque d'Ulrich Beck", *Revue du Mauss*, Vol. 17, pp. 25-39.

Watzlawick, P., 1988a, "Avec quoi construit-on des réalités idéologiques ?", *in* P. Watzlawick (Ed.), *L'invention de la réalité. Contributions au constructivisme*, Paris, Seuil, pp. 223-253.

Watzlawick, P., 1988b, "La mouche et la bouteille à mouches", *in* P. Watzlawick (Ed.), *L'invention de la réalité. Contributions au constructivisme*, Paris, Seuil, pp. 269-276.

Woodiwiss, A., 1997, "Against "Modernity": a Dissident Rant", *Economy and society*, Vol. 26, N°1, pp. 1-21.

LE RISQUE SANITAIRE DANS LES ABATTOIRS : LOGIQUE DE SANTÉ PUBLIQUE ET LOGIQUE DU PROFIT

Séverin MULLER

Université de Lille 1

Le risque sanitaire dans les abattoirs : logique de santé publique et logique du profit

Séverin Muller[*]

Les administrations publiques sont confrontées depuis les années 1980 au développement d'une gestion des risques sur un modèle emprunté à ceux déjà en vigueur dans les grandes entreprises du secteur privé. Selon les circonstances, cette gestion est comprise comme une nécessité, une opportunité ou un alibi, mais les préceptes sur lesquels elle repose et les diverses modalités de sa mise en œuvre interrogent le rapport qu'entretient l'administration aux entreprises privées, et plus encore les transformations des politiques publiques du risque dans les sociétés capitalistes[1]. S'il faut d'emblée admettre que le concept de risque recouvre des réalités protéiformes, son lien nécessaire au capitalisme est admis tant par Ulrich Beck que Anthony Giddens[2]. Le risque, qu'il soit considéré comme le fondement de la modernité ou l'un de ses éléments, est appréhendé comme une émanation de la recherche d'une rationalité économique dans la mesure où il s'accompagne d'une volonté de maîtriser par le calcul, les conséquences d'actions à venir et a priori imprévisibles.

C'est dans cette perspective que l'étude des abattoirs est intéressante car, historiquement, ils furent d'abord des établissements publics avant de devenir des entreprises privées. Depuis leur création institutionnelle au début du XIX^{e} siècle, ils ont toujours été confrontés à la question des risques sanitaires et à l'intervention de l'Etat pour garantir la santé publique. Par contre, les modèles de gestion des dangers de l'activité ont été périodiquement réactualisés et c'est ce qu'il convient de présenter dans un premier temps.

À partir des méthodes de gestion de risques sanitaires appliquées dans les abattoirs industriels (notamment depuis la crise de la vache folle) je cherche ensuite à préciser la problématique de la prise en charge des risques sanitaires : dans quelles circonstances celle-ci est assurée par l'Etat ? Dans quels cas par des entreprises soumises à des impératifs de profit ? Avec quelles conséquences ? La nature et l'action de l'entreprise ainsi que ses relations avec l'Etat sont étudiées à partir d'une enquête menée dans un abattoir industriel où les différentes catégories d'agents professionnels chargés de gérer les risques au quotidien (inspecteurs vétérinaires et cadres dirigeants) sont confrontées à une requalification des risques sanitaires. Lorsque des accidents sanitaires surviennent, les contentieux qui engagent la responsabilité juridique de chaque partie et les moyens qu'elles mettent en œuvre pour les résoudre permettent de faire le lien entre les transformations institutionnelles et leur délicate application dans les organisations.

Ce type de relation contribue à entretenir des tensions entre l'intérêt public et les exigences de rentabilité économique qui se trouvent au centre des débats sur la gestion du risque sanitaire et les responsabilités afférentes (notamment autour des pratiques de «rappels » de marchandises médiatisées, ou du « principe de précaution »). Il s'agit alors de saisir le mode de traitement social des risques collectifs par la judiciarisation (entendue comme un processus qui conduit à régler les contentieux entre différentes parties, par un recours accru aux procès judiciaires). Qui doit prouver quoi ? À qui incombe le fardeau de la preuve ? Quelles sont les normes de responsabilité en vigueur ? Dans l'abattoir étudié, il apparaît que les procédures de gestion des risques sont inégalement maîtrisées et qu'elles conduisent au discrédit juridique des contrôles menés par l'administration. Ce constat permet

---

[*] Faculté des Sciences économiques et sociales, Clersé.

[1] F. Chateauraynaud, D. Torny, *Les Sombres Précurseurs. Une sociologie pragmatique de l'alerte et du risque*, Paris, Éditions de l'EHESS, 1999.

[2] U. Beck, *La société du risque. Sur la voie d'une autre modernité*, Paris, Aubier, 2001 (1ère éd. 1986). A. Giddens, *Modernity and Self-Identity*, Stanford University Press, 1994.

alors d'interroger le sens accordé aux formes d'administration de la preuve dans les systèmes de gestion des risques sanitaires.

La perspective envisagée me conduit à retenir une définition restrictive du risque sanitaire collectif. Il s'agit *d'une menace d'ampleur, collectivement conscientisée par mesure d'expérience et/ou par probabilisme négocié, et représentée par une pratique susceptible de porter atteinte à la santé d'un groupe d'individus, de façon directe, ou indirecte.*

La gestion administrative des dangers : une responsabilité mutualisée

La situation historique des abattoirs est intéressante pour comprendre la construction sociale du risque puisqu'ils sont organisés et administrés par l'Etat au début du XIX^{e} siècle pour préserver la population des dangers sanitaires. L'ordonnance du 1er avril 1838 les définit comme des institutions publiques et depuis, à l'instar des hôpitaux, ils figurent parmi les établissements « dangereux de première catégorie pour la santé et la salubrité publique »[1]. À ce titre, ils sont soumis à une surveillance légale et à une gestion sanitaire orchestrées par des services vétérinaires qui deviennent souvent les administrateurs des lieux[2]. Dans ce cadre, les professionnels de la viande, usagers et commerçants doivent se plier à une réglementation stricte visant à garantir la santé publique. Jusqu'aux années 1960, le danger des institutions d'abattage n'est pas qualifié en fonction d'une logique capitaliste mais en fonction d'une politique de préservation des populations. Si le risque collectif a un coût économique auquel on accorde davantage d'importance dans une société capitaliste, il doit d'abord être assumé par l'Etat social. Puisque l'administration réglemente et contrôle, elle est socialement et juridiquement responsable. La prise en charge des accidents sanitaires est mutualisée et elle conduit à une responsabilité collectivement « assumée » et finalement indéterminée.

L'engagement tardif des industries de la viande dans une logique de privatisation et de rentabilité (au cours des années 1970) s'effectue toujours sous l'emprise tutélaire de l'Etat. Mais au fur et à mesure du développement économique de la filière, le système s'avère inadapté : les dirigeants d'entreprises contestent la lourdeur et la rigidité des réglementations sanitaires nuisant à *la libre entreprise et à la rentabilité,* tandis que les services d'inspection ne sont plus en mesure de surveiller efficacement les procédés sanitaires dans des sites aux cadences industrielles. Dans le cadre de la réforme de la PAC et de la libéralisation du marché, les deux parties envisagent d'adopter un système de maîtrise de risques basé sur le modèle anglo-saxon d'autocontrôle sanitaire et qui consiste à réduire le rôle de l'Etat dans la gestion globale des risques sanitaires. C'est ce que souligne en 1995, un document de synthèse du Ministère de l'Agriculture :

« Le rôle très important de l'Etat dans le système traditionnel actuellement en vigueur soulève une vive critique qui s'est surtout exprimée dans les pays anglo-saxons, ou des entreprises mieux structurées que les nôtres sont peu enclines à laisser l'Etat organiser seul leur système de production […]. Les services publics et l'industrie ne sont pas parvenus à définir et à reconnaître leurs responsabilités réciproques dans les domaines de la santé et la sécurité alimentaire. Les anglo-saxons ont donc développé un système différent du notre qui montre bien que l'industrie doit être responsable de la maîtrise de la qualité et de la surveillance des opérations de fabrications, le rôle de l'administration étant limité à l'évaluation et l'approbation » [3]

[1] *Nouveau répertoire de Droit*, Paris, Dalloz, 1962.

[2] S. Muller, « Les abattoirs sous haute surveillance. Politiques et normalisation sanitaires à Saint-Maixent-l'Ecole, du XIX^{e} au milieu du XX^{e} siècle », *Revue d'Histoire Moderne et Contemporaine*, n°51-3, juillet-septembre 2004, p. 104-120.

[3] « La Sécurité alimentaire par le système HACCP », Ministère de l'Agriculture et de la Pèche, août 1995, p. 2.

Le mouvement correspond au transfert du contrôle sanitaire d'Etat vers le secteur privé[1]. Il fait écho au processus initié dès les années 1970 aux Etats-Unis, où les fédérations professionnelles réussirent à imposer un modèle de gestion qui confie la charge de la preuve aux industriels selon des normes privées, tant que celles-ci restent en conformité avec les lois fédérales[2].

La requalification du risque dans un contexte de crise

Par son ampleur, la crise de la vache folle qui survient en mars 1996 remet en cause l'efficacité des politiques d'interventions de l'Etat dans un marché de la viande ouvert à la concurrence. Elle renouvelle la question du partage des responsabilités en matière de risque. Pour relancer l'activité de la filière et garantir la sécurité alimentaire, des mesures d'urgence sont adoptées qui entraînent une requalification des risques de l'activité. Le désengagement de l'Etat, initié par la réforme de la PAC, est partiellement interrompu dans un contexte où les autorités publiques sont soucieuses de réaffirmer leur fonction de préservation des populations. Les inspections sanitaires sont ainsi renforcées, des pratiques d'abattage jusque-là admises sont formellement prohibées tandis que de nombreux produits susceptibles de transmettre l'ESB sont qualifiés à « hauts risques » et sortent du circuit alimentaire[3]. Dans les entreprises d'abattage et de transformation des viandes, l'organisation de la production et du commerce est profondément bouleversée au point de menacer la rentabilité économique de la filière. Un système d'aides financières et d'indemnisation est rapidement mis en place. En retour, les dirigeants d'entreprises sont pressés par l'administration d'assumer pleinement une responsabilité juridique dont les termes sont modifiés par la loi du 19 mai 1998. Plusieurs délits tels que « le préjudice occasionné à des tiers » entrent dans le domaine de la responsabilité pénale, tandis que de nouveaux délits de mise en danger d'autrui sont créés comme ceux « d'omission » et « d'incompétence » (c'est-à-dire la non maîtrise des procédés de fabrication)[4]. Jusqu'alors, ces délits entraient en vigueur lors du dépôt d'une plainte lorsqu'une intoxication alimentaire avait porté atteinte à la santé d'individus. À partir de 1998, même lorsqu'il n'y a pas eu d'intoxication, la mise sur le marché de produits « corrompus » devient un délit « d'intention ». Que cette mise sur le marché soit décidée en connaissance de cause ou en toute ignorance ne change rien : le délit « d'incompétence » oblige les industriels à se donner les moyens de savoir (ne pas savoir est un délit). Afin de déterminer efficacement les responsabilités pénales en cas d'accidents sanitaires, les dirigeants d'entreprises sont légalement tenus d'adopter des systèmes de traçabilité et d'autocontrôle par l'HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point)[5]. Ce nouveau modèle de gestion des risques permet théoriquement d'améliorer le suivi sanitaire des productions. Les industriels doivent mener des analyses bactériologiques systématiques de leurs produits (pour déceler la présence éventuelle de salmonelles ou de listeria) tandis que les services vétérinaires se chargent du contrôle des autocontrôles. Dans les grandes entreprises de l'agro-alimentaire ces systèmes sont déjà largement employés pour améliorer la

---

[1] W. Hauter, F. Nestor, *The Jungle 2000. Is America's meat fit to eat ?* Public Citizen, September 2000, p. 14.

[2] "Study of the Federal Meat and Poultry Inspection System", Volume III, Executive Summary, United-States Department of Agriculture, Washington, DC, July 1977.

[3] S. Muller, « Sociologie du risque sanitaire dans les abattoirs. Des établissements municipaux aux sites industriels, de 1869 à 2000 », thèse de doctorat en sociologie, Université Paris VIII / ENSIA, décembre 2001, p. 128-135.

[4] F. Stainer, « La responsabilité partagée en agroalimentaire »,DGAL, Ministère de l'Agriculture et de la Pêche, septembre 1998.

[5] La traçabilité est un système d'identification et de suivi informatique d'un produit et/ou d'un acte permettant de reconstituer son parcours et d'exploiter les données sur le plan de la qualité et/ou de la fiabilité.
Le système HACCP (en français : analyse des risques, points critiques pour leur maîtrise) est né aux Etats-Unis vers la fin des années 1960 dans l'industrie chimique, pour créer une « assurance de la sécurité des opérations de fabrication ». En 1972, il est adapté au secteur alimentaire par des industries travaillant pour la NASA (fabrication d'aliments pour cosmonautes). Le système a ensuite été utilisé dans les firmes alimentaires comme Unilever, Nestlé et BSN. Cf. « Rapport de la 20e session de la commission FAO/OMS du Codex Alimentarius », Genève, 28 juin - 7 juillet 1993.

qualité des procédés et dynamiser les performances économiques. Dans les abattoirs, ils servent de base d'information et de preuve juridique visant avant tout à garantir la santé publique. Mais comme ailleurs, ils sont également employés pour améliorer les performances. Non réductible à sa dimension technique, ce modèle de gestion s'appuie sur des outils de contrôle jugés infaillibles et qui doivent permettre de régler la question de la responsabilité lorsque des procédures juridiques sont engagées. À mesure que les outils de contrôle deviennent opérationnels, le nombre de cas d'accidents sanitaires décelés augmente logiquement et les procédures judiciaires également**.** Les entreprises se trouvent confrontées à un véritable processus de judiciarisation, contribuant en retour à ancrer l'activité d'abattage parmi les secteurs industriels à hauts risques.

Les dirigeants d'un abattoir et les services vétérinaires face à la judiciarisation : une coopération délicate

La judiciarisation en cours exerce rapidement une pression sur les différentes catégories d'agents professionnels de la filière et institue la défiance comme norme relationnelle. Il convient d'insister sur la façon dont les consignes réglementaires sont interprétées dans les entreprises car elles engendrent des compromis et des conflits casuistiques révélateurs d'antagonismes entre les logiques de santé publique et de marché.

L'abattoir industriel dans lequel s'est déroulée l'enquête est l'un des trois principaux sites français d'abattage et de transformation de viandes bovines. Situé dans le Grand Ouest, il a été créé au début des années 1970 par une société de distribution et emploie environ mille personnes. J'ai eu l'occasion d'y mener une observation participante de 1998 à 2000 tant dans les secteurs de production que dans les bureaux de direction. Dans cette entreprise, comme c'est le cas dans d'autres sites agro-alimentaires, les relations entre le service vétérinaire et les cadres dirigeants (commerciaux, responsables de la production et de la qualité) sont mises à l'épreuve par la judiciarisation des pratiques. L'encadrement est en effet tenu de se soumettre à la nécessité légale de garantir la sécurité sanitaire en satisfaisant aux exigences d'une rentabilité qui reste faible dans les industries de la viande. À partir de 1999, au moment où la responsabilité pénale commence à avoir des incidences directes sur le fonctionnement de l'entreprise, le service qualité jusque-là sans grand pouvoir, devient le relais interne des pressions réglementaires, commerciales et médiatiques. Chargé habituellement de mettre en place les normes de qualité et les certifications, il est le seul à maîtriser les procédures d'autocontrôles qui sont ensuite validées par le service vétérinaire. Dans le cadre de la réforme du système, l'inspectrice vétérinaire n'a plus à exiger l'application formelle des anciennes prescriptions réglementaires. Son rôle consiste davantage à participer à l'élaboration des mesures de surveillance sanitaire, à accompagner et encadrer les démarches de l'industriel[1]. Elle a vingt-deux techniciens sous ses ordres, tous assermentés par l'administration. Ils sont présents en permanence sur le site pour garantir la santé publique à travers des tâches légales de surveillance des conditions hygiéniques de production et d'inspection sanitaire des animaux et des viandes. Bien qu'indépendants et sous la tutelle de la Direction Générale de l'Alimentation (DGAL) rattachée au Ministère de l'Agriculture, les agents vétérinaires se trouvent dans une situation qui demeure une affaire de délicatesse puisqu'ils sont tenus de contrôler ceux avec lesquels ils travaillent au quotidien.

– « L'abattoir c'est quand même un milieu très particulier parce que tout en étant indépendant, l'industriel doit nous loger, doit nous fournir des douches. On est chez lui sans travailler pour lui. Et l'abattoir, c'est le seul cas où on vit avec celui qu'on contrôle. On est un peu le cul entre deux chaises, si j'ose dire. On agirait pas de la même façon si on était là une fois par semaine. On pourrait se permettre de passer, de taper du point sur la table, de hurler et puis le lendemain, on s'en fout, on n'est pas là. Là, on est là tous les jours, alors faut faire avec » (l'inspectrice vétérinaire).

[1] L'interdépendance des deux groupes professionnels est assez proche de la notion de « territoire » développée par A. Abbott et se définissant par un travail concret basé sur des savoirs changeants dans un contexte largement contingent. A. Abbott, *The systems of professions*, Chicago, University of Chicago Press, 1998.

Le personnel du service dispose légalement de plusieurs moyens de sanction à l'encontre de la direction de l'entreprise. L'inspectrice peut décider de la mise en consigne prolongée des carcasses non identifiées (ce qui équivaut à une perte sèche pour l'industriel), de la suppression de l'agrément européen (interdisant le commerce à l'exportation), voire de la fermeture administrative du site. Mais la promiscuité permanente des contrôleurs et des contrôlés induit un type de relation où le maniement des sanctions doit préserver les bonnes relations quotidiennes. Il s'agit de privilégier les négociations plutôt que les mesures à faire appliquer à la lettre, mais il faut aussi savoir sanctionner : autrement dit, savoir assumer certaines contradictions.

Certains problèmes sanitaires présentent des risques collectifs pour les consommateurs si les produits sont commercialisés. Lorsqu'ils sont repérés à temps, ils occasionnent des « procédures de rappel de marchandise» orchestrées par l'administration, au niveau départemental au moins. Depuis que les systèmes d'autocontrôle et de traçabilité sont opérationnels, les plans de rappel ont tendance à se multiplier. Si les résultats des autocontrôles sont jugés hors normes, le service qualité est tenu d'en informer l'inspectrice vétérinaire qui intervient en fonction de la gravité de la situation. Tous les plans de rappel ne présentent pas un risque sanitaire :

– les retours de marchandise qui font suite à une appréciation visuelle chez le client et qui concernent un aspect qualitatif jugé non conforme au cahier des charge (état d'engraissement, œdème interne, etc.) engendrent un préjudice souvent négligeable, et réglé à l'amiable ;

– ceux qui font suite à un autocontrôle (soit à l'abattoir, soit chez le client) et dont les résultats confirment une contamination bactériologique, donnent lieux à une procédure précise et administrativement encadrée de « rappel de lot ». Le risque sanitaire et les préjudices pour l'entreprise dépendent surtout du moment où le rappel est décidé. Si les produits sont identifiés avant d'avoir été distribués, le rappel ne concerne que le fournisseur et son client, et ce dernier est indemnisé s'il s'avère que le produit a été contaminé dans les ateliers (d'où l'importance des autocontrôles archivés) ;

– si les produits ont été distribués aux consommateurs, l'information devient publique, et l'administration utilise les médias pour signifier qu'il existe un risque sanitaire à consommer tel ou tel produit, issu de telle entreprise (parfois avant même qu'une enquête ait déterminé la source de « défaillance sanitaire »). Dans cette seconde situation, le préjudice pour l'entreprise est inestimable à l'avance car il porte sur son « image » et quelques entreprises ont fermé leur porte (temporairement et plus rarement définitivement) suite à de telles annonces publiques de rappels. Pour le directeur général, c'est l'une des principales menaces qui pèse sur son entreprise : « Le pire qui puisse nous arriver, c'est qu'un plan de rappel de notre marchandise soit annoncé au journal de TF1. Alors là, on a une chance sur deux de mettre la clef sous la porte ».

Déterminer la responsabilité : la quadrature du cercle

En février 1999, dans une crèche cliente de l'abattoir, des contrôles bactériologiques réalisés sur des steaks hachés révèlent la présence de listeria. Le directeur de la collectivité prévient la Direction Départementale des Services Vétérinaires qui, à son tour, informe le Ministère (au niveau de la DGAL), seul habilité à prendre des décisions dans ces circonstances. Pour prévenir les risques sanitaires, la DGAL ordonne le rappel des lots incriminés et la destruction de la journée de production correspondante (le préjudice financier est alors estimé à près de 92 000 €). Dans un premier temps, elle exige également qu'une enquête sanitaire soit menée à l'abattoir. En avril, le directeur de production confie ses inquiétudes d'alors : « Pendant une semaine, on a cru qu'on allait fermer ». Le plan de rappel n'est pas médiatisé car la contamination est circonscrite à une collectivité et que la production n'a pas été consommée ni distribuée en grande surface. Des contre-analyses sont réalisées dans un laboratoire travaillant en relation avec les services vétérinaires et il s'avère que la contamination est due à des salmonelles et non à du listeria. De son côté, le service qualité effectue une trentaine de prélèvements dont certains révèlent la présence de listeria, mais tous dans des proportions conformes à la législation. Il constate des vices dans les procédures de contrôle de

l'administration et décide de s'opposer à la décision ministérielle pour éviter que la responsabilité juridique de l'entreprise soit engagée :

– « Le prélèvement a été fait par un labo non accrédité qui a identifié le produit comme emballé individuellement alors que c'était du vrac. Donc, déjà tu étais surpris. Ils ont remonté la traçabilité par un des deux clients qui avait fourni la crèche, mais qui n'avait rien à voir avec nous. C'est pour te dire que le prélèvement était fiable à souhait. On s'est régalé en le contestant. En plus, c'est les fraudes qui nous ont prévenu que c'était pas des salmonelles, au téléphone ! [...]. Et ce produit c'était la toute fin de journée, juste avant le nettoyage. Pour un résultat non conforme tout à fait contestable, là où toi, tu pouvais en sortir trente tout à fait conformes et autant qu'ils en voulaient de façon représentative dans des conditions officielles, on t'oblige à détruire non pas la quantité sur laquelle on a trouvé des analyses surprenantes, mais des journées entières de production. C'est du délire ! C'est là où on s'est fait peur. Donc c'est là où on a contesté et qu'on est monté à Paris » (le directeur du service qualité).

Le directeur du service qualité et le directeur général rencontrent la sous-directrice de la DGAL et s'appuient sur les vices de procédures afin d'éviter une sanction administrative. Lors de la visite, le directeur général s'étonne de la pression qui s'exerce sur les agents de l'administration : « Ils se couvrent de partout. La confiance n'est plus. Ils ne sont pas très nombreux et ils doivent gérer une dizaine de crises par jour. Avant, ils en avaient une de temps en temps. On y est allé pour ramener un peu de sérénité dans les débats ». A l'issue de la rencontre, la DGAL qui avait dans un premier temps appliqué le principe de précaution, revient sur sa décision[1]. Seul le lot contaminé doit partir à la destruction tandis que l'enquête sanitaire et la procédure juridique ne sont plus à l'ordre du jour. L'affaire n'entache pas les relations entre les dirigeants de l'abattoir et l'inspectrice vétérinaire, qui n'a fait que suivre les consignes de sa direction :

– « Nous, dans ce rappel, on n'a pas eu à intervenir : on n'a pas été décideur dans cette affaire parce que le rappel de lot a été directement ordonné par le Ministère. Dans ces cas là, nous, on organise le plan de rappel. Après, il y a eu contre-analyse. L'abattoir qui a contre-analysé de son côté en a pas trouvé... Bah ! Ça aurait pu être l'inverse (elle rit aux éclats). Ça a conduit à la destruction de 180 cartons de six kilos. Il n'y a pas eu de conflits à ce niveau là. Ce genre de situation, c'est exceptionnel. Si c'était tous les jours, ça se gérerait beaucoup moins bien. Ici, ça reste exceptionnel et puis de toute façon, ils n'ont aucun intérêt à ce que des germes se baladent dans les steaks hachés. Mais ils ont eu aucune difficulté à prendre cette décision » (l'inspectrice vétérinaire).

Au terme de l'affaire, le service qualité dont le formalisme procédural se trouve renforcé, est en situation de pouvoir demander à l'administration le respect des procédures et notamment la traçabilité des actes et des ordres de retraits. La parole assermentée ne suffit pas et, dans ces circonstances, l'administration est confrontée au dilemme d'une prise de décision qui peut se retourner contre elle juridiquement. Le système de contrôle administratif ne respecte pas les procédures de traçabilité écrites légales. Le règlement à l'amiable correspond ici à une solution qui consiste à promouvoir une forme d'indécision quant à la détermination de la responsabilité.

Quand ça se gâte. La rupture des arrangements

En 1999, suite à plusieurs cas de contaminations sanitaires par des listeria et des salmonelles ayant entraîné des décès, la DGAL demande à ces inspecteurs de suivre les prescriptions réglementaires à la lettre. L'inspectrice vétérinaire se trouve dans l'obligation de rompre avec la démarche de négociation au quotidien qui lui permettait jusqu'alors de maintenir des relations de bonne entente avec les cadres dirigeants. Ces derniers, assurant habituellement privilégier la coopération, modifient leurs discours et

[1] La présence d'une contamination même bénigne, engendre dans le contexte évoqué, des plans de rappel par précaution (il faut de 300 000 à 500 000 germes par gramme pour qu'un danger pour la santé humaine soit admis, là où les différentes analyses ont décelé des « traces » de contamination). En dessous d'un certain seuil, la présence de salmonelle ou de listeria dans la viande est considérée comme normale.

leurs comportements vis-à-vis de l'inspectrice, dans des circonstances où elle représente une menace pour l'entreprise. Le resserrement des contraintes réglementaires accentue la charge de travail de l'inspectrice et des techniciens, et tend rapidement à rigidifier le cadre de leur activité[1]. Les notes internes demandant d'intensifier les contrôles sont plus nombreuses qu'à l'accoutumée et l'inspectrice tente de satisfaire aux exigences de ces supérieurs de telle sorte qu'à la fin de l'année, les relations avec les cadres dirigeants se sont considérablement dégradées. Les motifs de conflits concernent l'identification des bovins et le problème spécifique d'une bête consignée par l'inspectrice et non alimentée par le personnel de l'abattoir. Le problème est considéré comme important car les bovins non identifiés ne peuvent pas être tracés et, en cas d'accident sanitaire, la responsabilité juridique ne peut pas être déterminée. Les dirigeants, qui jusqu'alors louaient les relations concertées avec l'inspectrice, fustigent dorénavant son rigorisme déplacé ne prenant aucunement en considération les exigences économiques de l'entreprise. Durant cette période, je suis le témoin de plusieurs critiques verbales à son encontre :

– « Elle croit que la règle, c'est la règle : point barre. Elle comprend rien à rien. Elle sait pas ce que c'est une entreprise […]. On a essayé de lui faire comprendre qu'on pouvait construire ensemble, mais elle veut rien entendre. Même, elle en rajoute une couche. Elle nous a demandé de faire la vérification de tous les lots et de revenir sur toutes les origines. Et elle a voulu consigner ce qui n'était pas clair. Attends, sur un lot de plusieurs tonnes, tu vas pas tout balancer parce que tu peux pas identifier une bête. On s'en sort plus sinon » (le directeur de production).

Pour sa part, l'inspectrice doit répondre aux injonctions de ses supérieurs hiérarchiques, qui face à la recrudescence des accidents sanitaires, cherchent à prouver que leurs personnels sont efficaces sur le terrain.

– « Quand on reçoit trois lettres de mission par semaine [elle m'en tend une, faxée le matin], ou trois contrôles par semaine, on peut en laisser de côté au jour le jour, mais à certains moments ça ne passe pas. Sur les certificats export, par exemple, il y a tout un tas de choses que je dois attester tous les jours mais j'ai pas le temps de vérifier tous les jours ce que j'atteste. Ce qu'ici, ils n'ont pas réussi tout à fait à comprendre, c'est que le contrôle, par définition, c'est aléatoire [...] C'est-à-dire qu'un jour, je me dis : tiens, j'ai un peu de temps, donc je vais vérifier les certificats. Et ce jour là, je dis : pour tels certificats vous me demandez d'attester ça, fournissez moi les papiers qui me permettent de l'attester. Et là, leur réaction, c'est de me demander : mais pourquoi vous me demander ça aujourd'hui alors que d'habitude vous me le demandez pas. Ça, ça change un peu les habitudes et ils ont un peu de mal à l'intégrer. Mais ça va se faire. Mais sinon, ça se passe bien. Bon, il y a quelques sujets de tension... Mais derrière, ça a des implications importantes puisque les animaux qui ne sont pas identifiés ne peuvent pas être abattus, et s'ils sont abattus, ils doivent être consignés. Bon, en particulier, on a eu des bovins qui ont eu quinze jours de consigne en frigo. Et quinze jours de consigne en frigo, derrière, eux, ils peuvent rien en faire. Donc, ils aiment pas trop. Mais, il y a des moments où on peut pas faire autrement [...]. On n'est pas là juste pour les faire chier. Dans les deux camps, on a intérêt à continuer de pouvoir échanger, même si sur certains domaines ça se passe un petit peu moins bien que ça se passait il y a quelques mois. Mais ça se passe pas mal [elle sourit] » (l'inspectrice vétérinaire).

Les discours tenus de part et d'autre sont évidemment liés aux circonstances. Ils n'en sont pas moins révélateurs d'une rupture des arrangements qui, sous la pression extérieure et celle des contraintes propres à chaque catégorie d'acteurs, conduisent à une impossibilité de trouver des solutions négociées. Dans ce cas, vis-à-vis de l'autorité légale, les cadres dirigeants peuvent envisager trois manières de procéder : se soumettre aux décisions administratives ; trouver un arrangement à l'amiable ; instaurer un rapport de force. En l'occurrence, l'entreprise choisit la troisième solution. Pour résoudre le problème, le service qualité s'engage dans une stratégie de contestation par la procédure, qui consiste à invalider les contrôles menés par l'inspectrice, en arguant auprès de la

[1] C'est une situation proche de celle décrite par Anselm Strauss dans les hôpitaux, lorsqu'il précise que : « Des règles trop nombreuses ou trop rigides restreindraient la marge de manœuvre des entrepreneurs médicaux ». *Cf.* A. Strauss, *La trame de la négociation. Sociologie qualitative et interactionisme*, Paris, L'Harmattan, p. 94.

DGAL qu'elle n'a pas mis en place les procédures écrites de ses contrôles. La situation se complique davantage lorsque l'inspectrice fait intervenir la gendarmerie, pour constater certaines infractions en menaçant le directeur général de poursuites judiciaires. L'entreprise va plus loin encore : avec l'appui de la direction, mais à l'initiative du service qualité, elle engage une procédure de mutation à l'encontre de l'inspectrice, jugée « incompétente » et « non coopérative ». Le principe consiste à créer des procédures « aménagées », les faire attester par la DGAL, puis à présenter les mêmes procédures à l'inspectrice, en sachant qu'elle les invalidera (dans une situation de confrontation), pour enfin opposer les décisions de l'inspectrice à celles de sa hiérarchie, afin de « prouver son incompétence ». L'affaire est administrativement classée, l'entreprise ayant mis en œuvre les procédures écrites adéquates, contrairement à l'inspectrice.

Formes d'administration et de légitimité de la preuve

Les modes de résolutions des contentieux présentés attestent l'importance croissante accordée à la preuve procédurale pour déterminer les responsabilités. Le phénomène conduit à deux interrogations fondamentales qui concernent les orientations en cours des politiques publiques en matière de gestion des risques : quels sont les modes de validation des faits juridiquement admis par la collectivité ? Quelle est la valeur de la parole faisant force de loi (l'attestation solennelle de la vérité d'un fait) au regard de l'écrit procédural ?

Lorsqu'il s'agit de déterminer les responsabilités juridiques, l'administration se trouve dans une situation ambivalente. Elle a validé légalement des procédures de gestion des risques répondant à des normes privées de démarche qualité et, à sa demande, les industriels les ont adoptées. Mais, lors de contentieux, les dirigeants de l'abattoir s'avèrent être les seuls capables d'établir les procédures visant à fournir la preuve des actions menées pour disculper l'entreprise, tandis que les agents de l'Etat n'ont pas encore mis ce système en place pour assurer la traçabilité de leurs propres contrôles. Leur autorité légale reposant sur leur statut et sur la parole assermentée se trouve décrédibilisée juridiquement. Et peu importe en fait le contenu des autocontrôles s'ils représentent, de manière formelle, une preuve disculpante admise par l'ensemble des parties. C'est donc moins l'acte en lui-même qui est important que le type de trace qui en est laissé. C'est le sens des propos tenus l'inspectrice vétérinaire alors que ses contrôles sur l'identification des bovins ont été récemment invalidés :

– « Au niveau de la responsabilité pénale, ce qui va peut-être bouger, c'est qu'effectivement on va de plus en plus nous demander de prouver qu'on est présent et qu'on contrôle effectivement ce que réalise l'opérateur. Jusque là, je dirais qu'on était dans la culture de la sacro-sainte administration. Tant qu'un fonctionnaire disait : j'ai contrôlé, bon bah, on disait très bien, il a contrôlé. Maintenant on dit : j'ai contrôlé. Et on nous dit : très bien, mais qu'est-ce qui prouve que vous avez contrôlé ? Ça veut dire que nous, il faut que par rapport à ça, on change un petit peu notre manière de travailler pour mettre en place nous aussi une espèce d'assurance qualité. Comme eux, ils ont leur système d'assurance qualité, ils écrivent ce qu'ils font, ils font ce qu'ils ont écrit, et puis ils prouvent qu'ils ont fait ce qu'ils avaient écrit. Eh bien nous aussi, on va être obligé de passer par là, et de mettre en place un système qui nous permette de prouver qu'on passe dans les ateliers, qu'on visite, qu'on note ce qui va pas, qu'on fait des remarques et qu'on a un suivi de ces actions là. Donc, c'est plus ça qui va changer dans la manière d'inspecter » (l'inspectrice vétérinaire).

Les propos de l'inspectrice font référence à la valeur sociale et juridique accordée aux modes d'identification et de transmission des actes qui sont susceptibles de constituer des preuves à charge où à décharge et dont la validité juridique diffère selon leur légitimité à un moment donné.

Ainsi, on pourrait sans doute constater dans le temps, un glissement dans la hiérarchie des modes d'administration de la preuve d'un point de vue juridique. À partir d'une étude comparée de trois

services hospitaliers, Michèle Grosjean et Michèle Lacoste montrent de quelle façon l'écrit devient tout autant le support de l'action qu'une protection juridique. En revanche, elles accordent à l'écrit une place prééminente dans l'administration de la preuve[1]. C'est exact vis-à-vis de la preuve orale (encore faudrait-il la catégoriser) mais il existe d'autres supports d'identification des actes qui sont mis en concurrence dans différents secteurs de la vie sociale. La trace informatique, l'enregistrement visuel ou la trace génétique par exemple semblent à l'heure actuelle des méthodes largement admises dans la reconnaissance des faits et qui en disent long sur la légitimation d'outils, à mesure de leur sophistication. On pourrait ainsi établir une hiérarchie de ces modes d'administration de la preuve sur la base de la valeur juridique qu'on leur accorde. La gestion des risques dans les abattoirs se fonde sur ce principe mais on omet généralement de poser la question du degré de maîtrise des techniques procédurales par les différents acteurs dont la responsabilité est engagée ; techniques qui peuvent tout aussi bien être employées pour se prémunir contre l'occurrence de poursuites que pour garantir la sécurité alimentaire[2].

Dans ce sens, le type de réponse proposé par l'entreprise va à l'encontre des thèses considérant que la gestion des risques, concomitante d'une judiciarisation des activités, correspond immanquablement à une réduction des marges de manœuvre au point d'aboutir à la sclérose ou la paralysie des organisations[3]. Dans une structure figée et à court terme, c'est peut-être envisageable. Mais c'est faire fi des capacités d'adaptation des groupes professionnels face aux restrictions de leurs agissements. Jusqu'où se réfère-t-on à la règle sans établir une rupture des relations de coopération jugées nécessaires pour mieux maîtriser les risques ? Si, dans une logique publique, la santé n'a pas de prix, pour l'entreprise, elle a un coût. L'équation n'est pas simple à résoudre et elle conduit les cadres dirigeants à envisager les termes de ce qui est admissible ou non de faire face à l'administration (quand « faire avec » n'est plus concevable). Ce degré d'admissibilité dépend ici du type de rapport entretenu au légalisme, d'une maîtrise préalable des procédés technico-judiciaires permettant une confrontation avec l'autorité légale, et des enjeux reconnus de la confrontation en fonction des intérêts que l'on prétend défendre.

---

[1] Cf. M. Grosjean, M. Lacoste, « L'oral et l'écrit dans les communications de travail ou l'illusion du tout écrit », *Sociologie du travail*, n°4/98, pp. 438-461.

[2] Ce mouvement n'est pas spécifique à la filière agro-alimentaire et de nombreux secteurs professionnels (notamment ceux qui détiennent un pouvoir et/ou une autorité basée sur le secret professionnel ou la parole assermenté : médecine, justice, banque, police, etc.) sont confrontés à la transformation de leurs pratiques du fait de l'application progressive du principe de précaution par l'administration et d'une judiciarisation en cours. Ces changements obligent à se prémunir d'abord contre un risque de poursuite ; c'est-à-dire à produire des documents et des informations pour dégager sa responsabilité a priori, et à s'engager de fait dans une politique de procédurisation préventive.

[3] Cette thèse est défendue entre autre par O. Godard qui voit une dérive idéologique dans l'application du principe de précaution par exemple, dont l'intrusion dans le monde de l'entreprise revient à empêcher la prise de risque, cf. « La précaution n'est pas abstention », intervention au colloque Risque zéro ? INESC, Nainville les Roches, 25-26 juin 1999. E.-A. Seillière, président du Medef, abonde dans ce sens dans un article du *Monde* (06 décembre 2000) reprenant les principaux extraits d'une communication présentée le 04 décembre 2000 devant l'Académie des sciences morales et politiques. Il perçoit un interventionnisme grandissant de l'administration et du « pouvoir judiciaire » dans les affaires des entreprises, des syndicats et des organisations professionnelles d'employeurs, qui conduit à une « restriction et une sclérose de leur activité » et de leurs compétences.

LE RISQUE ENVIRONNEMENTAL

Sandrine ROUSSEAU

Université de Lille 1

Le risque environnemental

Carole Rousseau[*]

Les pollutions sur l'environnement sont prises en compte, dans la théorie économique, par le biais du concept d'externalité. Cette notion, bien connue, consiste à évaluer des effets de la consommation ou de la production d'un bien non compris dans la relation marchande et qui affecte le bien-être d'un autre individu. C'est donc un effet externe (en dehors du marché) et, pour atteindre l'optimum, il convient de l'internaliser, en d'autres termes de rendre marchand ce qui ne l'était pas ou de compenser ce qui ne l'était pas.

La notion d'externalité permet de prendre en compte un grand nombre de pollutions avérées, elle permet aussi d'appréhender le risque environnemental. Cependant, la nature et l'importance des pollutions ont évolué au cours du temps. De l'embrasement des champs contigus à la ligne de chemin de fer décrit par Pigou, nous sommes passés à un possible (et non probable) réchauffement de la planète. Victimes et responsables ne sont plus identifiables, ils ne sont même plus distinguables. Le risque n'est plus probabilisable, les effets suivent une évolution non continue. Le risque a donc changé de forme. Et ces nouvelles formes de pollutions réinterrogent en retour le concept même d'externalité.

Dès lors, plusieurs questions se posent : est-il toujours possible d'internaliser les effets hors marché du système de production et de consommation ? Et dans le prolongement, la notion d'optimum économique a-t-elle encore un sens si l'internalisation devient impossible ? Mais plus profondément encore, le nouveau visage du risque environnemental, ne rend-t-il pas obsolète le recours aux externalités tant le degré d'incertitude est élevé et le règlement monétaire des dysfonctionnements du marché dérisoire au regard des risques encourus ?

Nous verrons dans une première partie, l'évolution des risques environnementaux et les difficultés qu'ils posent au processus d'internalisation. Dans une seconde partie, nous nous interrogerons sur la pertinence du maintien des externalités pour appréhender les nouveaux risques en matière d'environnement et sur les conséquences de ce maintien.

Evolution des risques et difficultés grandissantes d'internalisation

Les pollutions aujourd'hui recouvrent plusieurs formes qui peuvent être très différentes et qui appellent des traitements eux aussi divers. Lorsque Pigou décrivait en 1920 une externalité, il désignait des étincelles sortant d'une locomotive de chemin de fer et brûlant les champs le long de la voie ferrée. En cela, il décrivait une pollution que nous pourrions qualifier de 'simple'. Le responsable est clairement identifié (le propriétaire du chemin de fer), la ou les victimes sont elles aussi connues (les propriétaires des champs avoisinants), l'effet de la pollution est immédiat et incontestable (brûlure d'une partie de la récolte), par ailleurs, cet effet ne s'ajoute pas à d'autres qui pourraient nuire à un équilibre naturel de plus grande ampleur. Dans ces conditions, l'évaluation des dommages subis est relativement aisée, leur indemnisation possible et l'internalisation en est facilitée.

En ce sens, le type de pollutions décrit par Pigou correspond assez fidèlement aux hypothèses du modèle d'équilibre général d'information parfaite notamment. Mais ce cas simple de pollution connaît des variantes qui peuvent dans certains cas, compliquer de manière singulière le processus d'internalisation. L'évolution des pollutions, la naissance du risque environnemental et des incertitudes quant aux effets et à la survenue des pollutions tend à éloigner la réalité des hypothèses

[*] Faculté des Sciences économiques et sociales, Clersé.

nécessaires à une internalisation. Sans chercher à être exhaustif sur les avancées réalisées par la théorie néo-classique, nous nous emploierons à analyser les conditions de réalisation de l'optimum. Pour le montrer, nous allons tenter d'énumérer les nouvelles caractéristiques des pollutions compliquant l'atteinte de l'optimum.

a. Nombre des victimes

En premier lieu, le nombre des victimes peut-être très important, dans certains cas même, elles peuvent se révéler indénombrables. Pour le « trou dans la couche d'ozone » par exemple, les responsables étaient connus (les producteurs de gaz fréon) mais les victimes non. La couche d'ozone protégeant des rayons ultraviolets du soleil, les victimes pouvaient potentiellement être l'ensemble des habitants de la planète. Sans doute davantage ceux qui habitaient près des pôles mais le nombre exact semblait difficile à établir. Et si les victimes étaient indénombrables, elles étaient surtout impossible à identifier. Il apparaissait en effet possible de calculer l'augmentation du nombre de cancers de la peau en fonction de l'agrandissement du trou de la couche d'ozone mais d'ici à savoir quelle victime doit sa maladie au phénomène et quelle autre la doit à une autre cause, la distinction semblait délicate. D'une manière plus générale, beaucoup d'accidents industriels ont entraîné des pollutions dont les effets se sont révélés longtemps après l'accident lui-même ce qui rend le nombre de victimes difficilement calculable (Cutter, 1996).

La solution proposée par Pigou pour corriger les effets hors marché peut s'appliquer en cas d'un grand nombre de victimes. La mise en place d'une taxe touche en effet aux producteurs de la pollution. Les victimes déterminent, elles, le coût social de la pollution et donc que leur nombre soit élevé n'invalide pas l'internalisation. Cependant, le grand nombre de victimes complique le calcul du coût marginal social, sur lequel nous reviendrons plus tard mais il rend aussi difficile la rencontre entre pollueurs et pollués et quasi impossible la solution de type coasienne.

R. Coase a une analyse différente de celle de Pigou au sujet des externalités. Selon lui en effet, lorsque les droits de propriétés sont correctement établis, la négociation directe entre pollueur et pollué vaut mieux que l'intervention de l'État. Elle permet de maximiser le surplus global (producteur et consommateur). Cependant, note-t-il, l'obtention de l'optimum est soumise à l'inexistence de coûts de transaction et à la définition préalable des droits de propriété.

b. Éloignement des sources et des effets

Les pollutions récentes montrent que victimes et pollueurs peuvent être très éloignés géographiquement rendant les négociations coûteuses, voire impossibles. Le phénomène des pluies acides par exemple, touche des pays différents. Une usine polluante en Pologne peut abîmer les forêts en Allemagne. Dans ces conditions, faire se rencontrer le propriétaire de l'entreprise et le propriétaire de la forêt est difficile surtout lorsque les deux ne sont pas formellement identifiés. De la même manière, les pollutions des eaux souterraines ou des fleuves peuvent être signe de tensions entre différents pays (Brown, 2003) de sorte que la négociation entre les parties est plus ardue. Le nuage de pollution atmosphérique (poussières et divers polluants) qui provient de la Chine et qui migre vers le Pacifique chaque année en été, menaçant d'autres pays en est une autre illustration (Brown, 2003).

L'éloignement peut également être temporel : entre le moment de l'émission et le moment où apparaissent les effets de cette pollution, ce qui pose la question du taux d'actualisation sur lequel nous ne nous attarderons pas (Benhaim, 1993).

c. Identification des agents

Par ailleurs, les droits de propriété en matière d'environnement sont rarement clairement établis. Le cas le plus flagrant aujourd'hui est celui du climat. La pollution de l'atmosphère par une personne A nuit à une personne B. Pour autant, l'atmosphère n'appartenant ni à A, ni à B, la négociation n'a pas lieu. D'où la volonté de mettre en place des permis de polluer qui ne résolvent toutefois pas tous les problèmes (puisque, nous le verrons, la pollution de l'atmosphère par les gaz à effet de serre n'est pas le seul fait des hommes).

Le théorème de Coase s'applique plus facilement à des pollutions ponctuelles et locales qu'à des pollutions globales. Cependant, même en cas de pollutions locales, il est des situations où ce sont les générations futures qui auront à subir les effets des pollutions. Dans ce cas, même si les droits de propriété sont correctement définis, la négociation entre les parties est impossible et donc l'optimum non atteint.

En résumé, en cas de pollutions touchant un nombre important de victimes, trans-frontières, voire globales, la solution de Pigou semble mieux adaptée que celle de Coase.

Mais, et c'est là un point important, les solutions proposées par Coase et Pigou reposent sur la connaissance des responsables des pollutions. Or, ceux-ci ne sont pas toujours identifiables : dans le cas des décharges, par exemple, la dégradation des matériaux enterrés peut entraîner à terme des pollutions des eaux souterraines ou des cours d'eau. Le principe d'externalité repose sur le principe de responsabilité ou, au moins, d'identification des responsables (Harari, 1993). Or, qu'il en soit de la pollution atmosphérique ou de la déforestation par exemple, le responsable de la pollution n'est pas toujours connu. Lorsque la pollution provient d'une multitude de décisions individuelles qui, isolées ne constituent pas des externalités mais dont la multiplication affecte le bien-être d'un ou plusieurs autres agents, l'internalisation pose un certain nombre de problèmes. Notons également que dans le cas du réchauffement climatique, une des sources importantes d'émission de gaz à effet de serre est le pet des vaches … la responsabilité dans cette situation est difficile à établir.

Reste enfin un écueil : l'évaluation du coût social.

d. Évaluation du coût social

Le coût social est déterminé par le coût soit de remise en état, soit de la perte collective subie lors des pollutions. Une hypothèse couramment formulée par les auteurs à ce sujet est que « les externalités sont mesurables », les plus réalistes reconnaissant tout de même que « ce n'est, bien sûr, pas toujours possible en pratique » (Germain, 1989). Comme une critique souvent émise à l'encontre de la théorie des externalités, est que justement, elle n'évalue pas correctement l'ensemble des dimensions et des services rendus par l'environnement (Genné, 1996 ; Passet, 1979) les auteurs se sont interrogés sur les différentes composantes de la valeur de l'environnement, pour obtenir le concept de valeur totale (Desaigues, Point, 1990 ; Amigues, Bonnieux, Le Goffe, Point, 1995). Ainsi, il est reconnu à l'environnement une valeur de legs, une valeur altruiste, une valeur d'option qui « est la valeur que les individus attachent à la possibilité de pouvoir user des biens et services environnementaux dans le futur » (Vivien, 1994, p. 52).

Cependant, en pratique, l'évaluation de ces différentes composantes de valeur et la transformation de ces valeurs en prix reste souvent artificielle et donc peu crédible. Elle est surtout basée sur une hypothèse de connaissance parfaite de la part des agents, qui est impossible à réaliser tant les incertitudes scientifiques sont fortes dans la plupart des cas (Godard, Henry, Lagadec, Michel-Kerjan, 2002).

Jusqu'ici, la complexification des pollutions n'invalide pourtant pas tout à fait le concept d'externalité. Elle complique le processus d'internalisation mais ne le remet pas fondamentalement en cause. Plusieurs solutions existent pour faciliter l'internalisation. Les méthodes d'évaluation monétaire

comme la méthode d'évaluation contingente ou des prix hédonistes permettent, par ailleurs, et à condition de respecter certaines hypothèses et règles d'application, d'évaluer des conséquences de pollutions qui ne possèdent pas de marché. Les dégradations de sites environnementaux en tant que tels, ou des effets de dégradation visuelle, olfactive ou auditive peuvent aussi être appréhendées par ces méthodes. On peut envisager une multiplication des contrôles, à l'entrée des décharges par exemple pour la question des déchets ou encore un système de juridiction internationale pour certaines pollutions transfrontières. En revanche, les nouveaux visages du risque environnemental compromettent plus sûrement cette internalisation et partant, le concept d'externalité en lui-même.

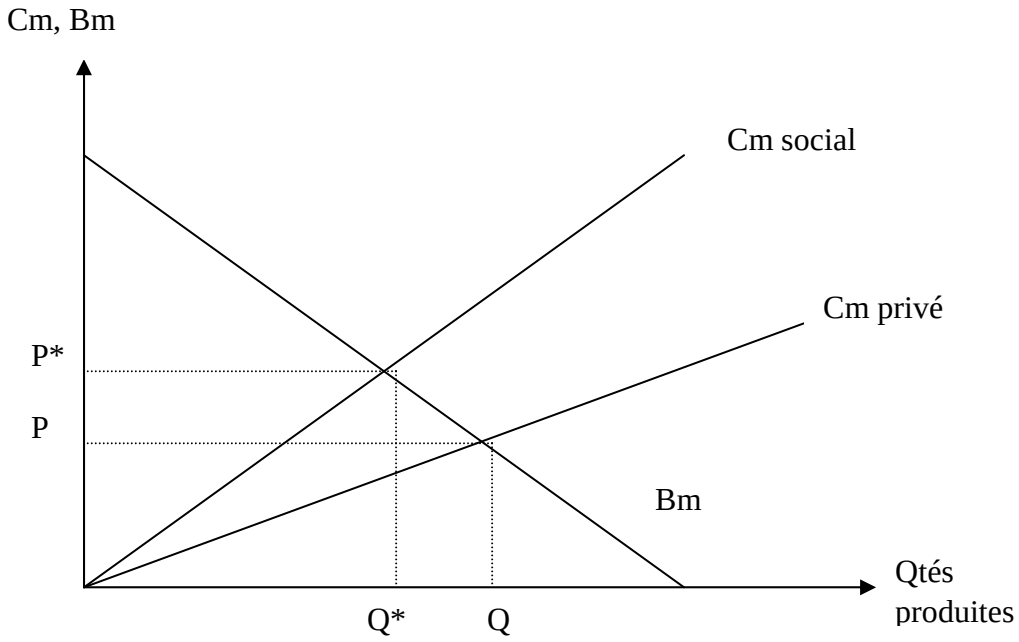
Nouveaux risques et principe d'externalités

En quoi les nouvelles figures du risque environnemental réinterrogent-elles le principe d'externalité ? En effet, en quoi les nouvelles découvertes scientifiques rendent le concept plus incertain et sa capacité à rendre compte de la réalité plus réduite ? Enfin quelles sont les conséquences du recours à l'externalité dans la gestion de l'environnement ? Voici les questions auxquelles nous allons tenter de répondre. Mais d'abord envisageons les nouvelles formes du risque environnemental.

a. Des effets discontinus et incertains

Les effets de certaines pollutions ne sont pas continus en fonction de la quantité de pollution émise. De sorte que le coût social n'est plus une courbe continue mais connaît des seuils. Et au-delà de certains seuils, il peut être infini. Le coût social du réchauffement climatique, outre le fait qu'il soit inconnu pour le moment, est potentiellement tellement important qu'il ne rentre plus dans un cadre monétaire. Ou, pour être plus précis, son évaluation économique peut ne plus avoir de sens. En deçà d'un certain niveau de pollution au carbone, les effets sont quasi-nuls sur le climat mais dépassé un seuil, les effets deviennent importants, tellement importants même que la notion d'internalisation perd de sa pertinence. Lorsque tout un climat est modifié, que des îles peuvent disparaître ou qu'une ère glaciaire peut recouvrir l'Europe (comme ce qu'annoncent les prévisions les plus pessimistes), la notion d'internalisation des coûts externes paraît dérisoire en regard du bouleversement vécu.

La combinaison des deux aspects : incertain et potentiellement infini, rend la construction d'une courbe de coût social impossible. Rappelons que selon l'analyse Pigouvienne, la courbe de coût social, supérieure à celle de coût privé en cas d'externalités négatives, détermine le niveau de pollution acceptable comme suit :



En cas de coût social infini, la seule solution optimale est d'interdire la production du bien, mais lorsque ce coût est incertain, il devient impossible de le reproduire. Le cas du réchauffement climatique est typique de cette configuration. C'est ce qui justifie le recours au principe de précaution : comment éviter un coût social trop important, en interdisant la source potentielle de pollution.

b. Différentes interprétations du risque

Une partie des pollutions actuelles, lorsqu'elles sont émises en un lieu, ont des effets trans-frontières, voire diffus sur toute la planète. Or, les externalités reposent sur la notion de perception des pollutions et d'acceptation de celles-ci. De cette manière l'utilité des agents sera affectée différemment en fonction de leur perception du risque. Il est désormais établi que le degré d'acceptation des pollutions est lié au niveau de revenu, plus on est riche et plus on est sensible aux émissions polluantes, plus on est pauvre, plus les priorités sont ailleurs. Une manière d'internaliser les coûts externes repose sur la taxation. Mais en l'absence de gouvernement ou d'institution mondiale à même de définir et collecter le montant de la taxe, ce sont les pays producteurs de la pollution qui devront en fixer le montant. La différence de sensibilité conduit alors à sous-estimer la taxe dans les pays pauvres (moins sensibles aux dégradations environnementales) et à la surestimer dans les pays riches. De sortes que l'obtention de l'optimum collectif apparaît compromis.

Au-delà, la perception du risque par les différents agents économiques est « sujette à de nombreux biais cognitifs » comme le remarque N. Treich (2001). De cette manière, les agents économiques percevront davantage un risque visualisable qu'un risque 'discret'. Les risques rares peuvent ainsi être surestimés alors que d'autres plus courants sont sous-estimés. C'est ce qui s'est produit lors de la catastrophe de l'Erika qui a ému la population. 20 000 tonnes d'hydrocarbures se sont déversées au large des côtes bretonnes. Mais chaque année, le dégazage sauvage des navires représente, rien que pour la Méditerranée, la pollution de 50 Erika[1]. Pourtant ce qui a marqué les esprits - et donc les utilités - a davantage été le naufrage de l'Erika, c'est d'ailleurs lui qui a permis la mise en place de la législation sur les doubles coques.

[1] Estimation de WWF.

D. Harari (1993) note par exemple « qu'aux États-Unis, on date l'émergence de la prise de conscience de la fragilité de notre environnement et de l'étendue des dégâts engendrés par les activités industrielles à la publication de l'ouvrage de Rachel Carson, Silent Spring, en 1962 ». Cet ouvrage est relatif aux inconvénients et effets de l'utilisation de DDT dans les cultures. Faut-il en conclure que les externalités liées à l'utilisation de DDT sont nées en 1962 ? C'est pourtant à partir de cette date que les agents en ont eu conscience et donc que leur fonction d'utilité en a été affectée.

c. Des effets inconnus

Par ailleurs, les effets de ces nouveaux risques environnementaux sont inconnus et c'est là un élément invalidant la théorie des externalités. L'hypothèse de connaissance parfaite qui la sous-tend perd tout son sens dans les problèmes environnementaux actuels ou à venir. Elle est tellement en dehors de toute réalité qu'il devient difficile de la justifier. On est désormais loin d'une pollution à la Pigou entre un acteur et un autre dont les effets sont mesurables et connus. Qui aurait pu prévoir que le fait de donner des farines animales à des bovins pouvait entraîner des conséquences sanitaires chez l'homme ? Qui est en mesure aujourd'hui de prévoir les conséquences de la perte de biodiversité ? Nous ne connaissons pas non plus les risques exacts liés à l'utilisation de pesticides sur des sols instables (Erkman, 1998). Ici il n'est plus question de difficulté à identifier les agents en cause dans une pollution, lorsqu'il s'agit de génération future, il est simplement impossible de les identifier. Parler des conséquences monétaires d'un réchauffement climatique n'a pas de sens, il est impossible d'affiner des méthodes d'évaluation existantes, les effets possibles sortent du cadre de ces méthodes. S'il y a réellement disparition de certaines îles et diminution de la surface des continents ou gel des terres cultivées suite à un refroidissement, la méthode d'évaluation contingente ne sera d'aucun secours pour évaluer le montant des dégâts. Par ailleurs, recourir à des méthodes d'évaluation ex ante (c'est-à-dire maintenant) nécessiterait de ne poser des questions qu'à des experts tant la connaissance des phénomènes à venir est ténue.

Conclusion

L'utilisation du concept d'externalités conduit parfois à des conclusions étonnantes de la part de certains auteurs. On notera par exemple, que selon la théorie des avantages comparatifs, on aura intérêt à transférer les activités polluantes vers les pays où les populations sont le moins sensibles à la dégradation de l'environnement, ce qui permettra de produire plus de biens et donc d'améliorer le bien être collectif, plutôt que de taxer les activités polluantes dans les pays initiaux (selon certaines hypothèses évidemment) et tant pis si le niveau de pollution global reste élevé (Dontsi, 1999). Il est également possible de conclure qu'une baisse du capital naturel peut-être compensée par un surplus réinvestissable de capital fabriqué (Genné, 1996).

Sauf à prendre des hypothèses trop restrictives pour qu'elles aient un sens comme celle d'information parfaite ou même comme lu dans l'article de Marc Germain (1989) que « les consommateurs ne sont pas affectés par la pollution à travers leur fonction d'utilité », ou encore que les problèmes environnementaux relèvent d'une mauvaise allocation des ressources, les nouveaux risques semblent remettre en cause le principe d'équilibre. Au-delà, considérer les tensions sur l'environnement comme des effets secondaires de relations marchandes, comme des éléments non pris en compte par le marché, apparaît minorer le rôle de l'environnement dans le système économique. C'est d'ailleurs ce que regrettait déjà R. Passet dans son ouvrage sur l'Économique et le vivant (1979) et qui a conduit certains auteurs à créer des théories alternatives comme l'économie écologique.

Bibliographie

Amigues J-P., Bonnieux F., Le Goffe P, Point P., (1995), *Valorisation des usages de l'eau*, Economica.

Benhaim J. (1993), « Choix du taux d'actualisation social et environnement », Revue Française d'Économie, vol 8, n°3, pp 111-147.

Brown L. R. (2003), *Éco-économie: une autre croissance est possible, écologique et durable*, collection Économie Humaine, Éditions Seuil.

Coase R. H. (1960), « The problem of social cost », Journal of Law and Economics.

Cutter S. L. (1996), « Les réactions des sociétés aux risques écologiques », Revue Internationale des Sciences Sociales, n°150, p 603.

Desaigues B., Point P. (1990), « Les méthodes de détermination d'indicateurs de valeur ayant la dimension de prix pour les composantes du patrimoine naturel », Revue Économique, n°2, pp 269 – 319, mars.

Dontsi (1999), « Effets externes et échange international », Mondes en Développement, tome 27, pp 101 – 109.

Erkman S. (1998), *Vers une écologie industrielle, comment mettre en pratique le développement durable dans une société hyper – industrielle ?*, Editions Charles Léopold Mayer

Genné M. (1996), « Développement durable, environnement et externalités : le point sur la pensée économique contemporaine », Mondes en Développement, tome 24, pp 25 – 36.

Germain M. (1989), « Externalités, taxation et traitement de la pollution dans le cadre d'un duopole de Cournot », Recherches Économiques de Louvain, vol 55, n°3, p. 273.

Godard O., Henry C., Lagadec P., Michel – Kerjan E. (2002), *Traité des nouveaux risques*, collection Folio actuel inédit, Éditions Gallimard.

Harari D. (1993), « Le risque pollution est-il assurable ? », Analyse Financière, mars, n°92, pp 8-15.

Pigou A. C. (1920), *The economics of welfare*, Macmillan, London.

Passet R. (1979), *L'économique et le vivant*, réédition 2002, 2ème édition, Economica, Paris.

Treich N. (2001), « Le principe de précaution est-il économiquement acceptable ? », in INRA – Sciences Sociales, n°6, juillet.

Vivien F-D. (1994), *Économie et écologie*, collection « Repères », Éditions La Découverte, Paris.

Septième séance

–*–

Risque et incertitude

RISQUE ET SÉCURITÉ ROUTIÈRE, LA POLITIQUE DE SÉCURITÉ ROUTIÈRE AU REGARD DE VINGT ANS DE COMITÉS INTERMINISTÉRIELS : L'ÉMERGENCE DE L'HOMO AUTOMOBILIS

Samuel BRUNET

ENS Cachan

Risque et sécurité routière, la politique de sécurité routière au regard de vingt ans de comités interministériels : l'émergence de l'Homo Automobilis

Samuel Brunet[*]

Introduction

Le 14 juillet 2002, le Président de la République, M. Chirac, déclare qu'il veut « *marquer ce quinquennat par trois grands chantiers mais qui ne sont pas de pierre. C'est d'abord la lutte contre l'insécurité routière.* [Il se déclare] *absolument horrifié par le fait que les routes françaises sont les plus dangereuses d'Europe* ». Pour la première fois, le thème de la sécurité sur les routes en France est porté par la présidence de la République.

Suite à cette déclaration, nombre de commentateurs de la vie politique déclarent que « *la sécurité routière prend de l'allure* »[1]. Enfin, l'Etat, représenté par la plus haute personnalité qui soit, décide de s'attaquer sérieusement à la première cause de mortalité chez les jeunes de 15-24 ans. Ce sujet, qui « *n'était pas jusqu'à présent un thème de société noble* »[2], devient une des préoccupations prioritaires d'une puissance publique, auparavant soupçonnée de « *laxisme* » vis-à-vis de la « *délinquance routière* »[3].

Mais est-il pour autant possible d'affirmer que la sécurité routière est passée de l'ombre à la lumière ? En effet, il y a longtemps qu'elle fait l'objet d'une attention des pouvoirs publics. Ainsi, depuis vingt trois ans, il existe une administration dédiée, la Direction à la Circulation et à la Sécurité Routière rattachée au ministère des Transports. En outre, de nombreuses campagnes de communication sont menées à son propos. Enfin, ce thème est régulièrement abordé lors de réunions interministérielles, les Comités Interministériels de Sécurité Routière - CISR.

Ces derniers semblent particulièrement intéressants. En effet, un CISR est une organisation lourde, qui met en scène des acteurs de premier plan : il est généralement présidé par le 1er Ministre et rassemble en moyenne, entre autres, quatre à cinq ministres. Une représentation à ce niveau indique qu'un CISR est une scène administrative et politique.

D'une part, il s'agit au cours de la réunion de coordonner l'action des différents services de l'Etat concernés par la sécurité routière. Or, il s'avère que ceux-ci sont très nombreux puisqu'il est de coutume de dire que tous les ministères sont concernés, sauf ceux de l'Agriculture et des Anciens Combattants. D'autre part, un CISR, par la qualité des individus rassemblés, témoigne aussi d'une certaine volonté politique. Aussi, peut-il être compris à la fois comme le lieu de définition de la *policy* de sécurité routière et comme la marque d'une inscription de celle-ci à l'agenda politique. En outre, il présente un aspect symbolique indéniable.

Enfin, entre 1981 et 2000, onze comités ont été tenus[4]. Cette fréquence, assez élevée compte tenu de la complexité de l'organisation, témoigne d'un intérêt relativement constant. Surtout, elle ouvre une perspective d'analyse presque continue des évolutions possibles de la politique publique.

---

[*] ENS Cachan GAPP.

[1] Titre de l'article de D. Arnaud dans le journal Libération le 17 octobre 2002.

[2] In *Libération*, le 19 décembre 2002

[3] J.P. Croizé, *Le Figaro* 22 octobre 2002

[4] Notre corpus consiste en l'ensemble des relevés de décisions et/ou compte-rendus de tous les CISR qui se sont réunis entre 1981 et 2000, soit les CISR des 19-12-1981, 13-07-1982, 9-04-1984, 15-11-1985, 11-02-1987, 27-10-1988, 21-12-1989, 17-12-1993, 26-11-1997, 2-04-1999, 25-10-2000.

La première partie porte sur une analyse quantitative du contenu des différentes réunions. D'une part, il s'agit de faire un bilan global, une sorte de ''photographie'' finale des décisions prises au cours de vingt ans de CISR. D'autre part, celles-ci sont envisagées de manière diachronique pour mettre à jour une évolution dans la manière d'agir sur le problème.

La seconde partie se veut qualitative. Elle consiste en l'étude des différentes qualifications utilisées au fil du temps à propos des origines du problème, en général, et du conducteur en particulier.

Ce double examen permet de donner une profondeur historique à l'évolution récente de la politique de sécurité routière. Il met aussi à jour une construction causale centrée sur un conducteur assez particulier : *l'Homo Automobilis*.

Les décisions prises: une analyse quantitative

En vingt ans, de 1981 à 2000, les 11 CISR réunis ont débouché sur la prise de 316 décisions. Ce nombre est suffisamment important pour analyser sur quoi et comment les CISR précédents le 14 juillet 2002 ont voulu agir sur la sécurité routière.

Une décision correspond à une action autonome, qui pourrait être détachée des autres sans pour autant qu'elle soit impossible. Typographiquement, elle se repère par une unité syntaxique, paragraphe ou groupe de paragraphes dans le relevé de décisions. Leur nature est éminemment variable car elle va de la simple discussion formelle entre acteurs concernés au dépôt d'un projet de loi, en passant par la recommandation à telle société, l'incitation à telle prise en charge, la circulaire ou l'injonction faite à tel ministère. La moyenne de 29 décisions par comité ne doit pas occulter une grande variation puisque le CISR de 1985 n'a porté que sur 10 décisions et celui de 1984 sur 54.

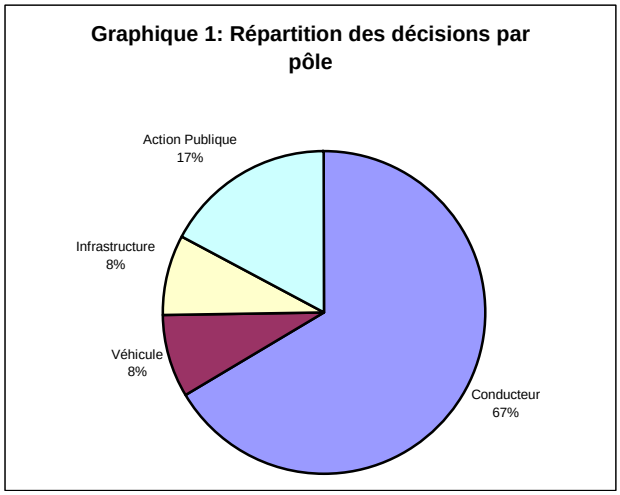
De manière globale : bilan de vingt ans de réunions interministérielles.

L'analyse globale des décisions est menée selon trois grandes coupes : les pôles concernés par la décision, les objets de sécurité routière incriminés et les actions auxquelles ces décisions correspondent.

La notion de pôle de sécurité routière renvoie au triptyque de Haddon[1] *Conducteur – Infrastructure – Véhicule*. Un pôle *Action publique* a été rajouté.[2] Le résultat est sans appel :

[1] Haddon, W., *A logical framework for categorizing highway safety phenomena and activity*, The Journal of Trauma, vol. 12, n°3, 1972. Il propose une représentation désormais classique de l'accident, élément central de l'insécurité. Il présente celui-ci comme un dysfonctionnement entre trois pôles : le véhicule, l'infrastructure et le conducteur.

[2] Une décision est codée dans le pôle *Conducteur*, si elle est susceptible de modifier le rapport du conducteur à sa conduite (ex. : nouvelle modalité de formation, contrôle renforcé, création d'un délit, etc.) à l'exception de l'*Infrastructure* et du *Véhicule* codé à part. En dernier ressort, si la décision n'entre dans aucun pôle, elle est codée au regard du pôle *Action Publique* si elle suggère un changement organisationnel, un objectif ou une implication politique. Ce dernier pôle a permis de prendre en compte les décisions qui n'appartiennent à aucun des précédents comme la mise en place d'un conseil national de sécurité routière ou une informatisation des tribunaux. Il a donc permis de coder toutes les mesures.



Les deux tiers des décisions portent sur le pôle *Conducteur*. Il apparaît donc clairement, d'un point de vue purement quantitatif, comme l'objet de toutes les attentions.

Cependant, les objets de sécurité routière abordés au cours des CISR sont très divers[1]. A rebours d'une impression commune, les décisions des CISR n'ont pas trait uniquement à la ceinture, à l'alcool ou à la vitesse. Ce trio ''infernal'' de la sécurité routière n'est pas, de loin, la seule préoccupation. En d'autres termes, la palette des objets sur lesquels les CISR sont intervenus est très large. Celle-ci confirme la prise en compte à ce niveau du degré de complexité de la sécurité routière, comme le présente le tableau suivant :

Tableau 1 : Les décisions selon les objets

Alcool	8%
Vitesse	6%
Ceinture	4%
Dispositif Coercitif	18%
Infrastructure	8%
Formation avant le permis de conduire (à l'école ou pour son obtention)	10%
Permis de conduire	6%
Formation continue	3%
Contrôle technique/Entretien	3%
Publicité/communication	2%
Comportement[2]	5%
Autres (véhicule, organisation, recherche, respect stop, feux, éclairage, etc.)[3]	28%

Prise au sens large (former avant le permis de conduire, permis de conduire et formation continue) la formation des conducteurs occupe une bonne place. De même, le détail de l'entrée *Autres* montre des décisions sur des domaines aussi variés que l'allumage des codes, l'usage intempestif des

[1] Un objet de sécurité routière est un facteur reconnu qui agit en faveur ou en défaveur de l'insécurité routière. Par exemple, l'alcool est un objet de sécurité routière car sa consommation a un effet important sur le risque d'avoir un accident. Dans ce cadre, le dispositif coercitif mis en place par les pouvoirs publics est aussi un objet car la probabilité subjective d'être contrôlé joue un grand rôle dans le comportement des gens.

[2] Cet item est un item ''par défaut'' qui regroupe toute décision relative au comportement des individus, mais qui n'est lié ni à l'alcool, à la vitesse, à la ceinture, au respect des feux, des stops, etc…

[3] Dont véhicule 5%.

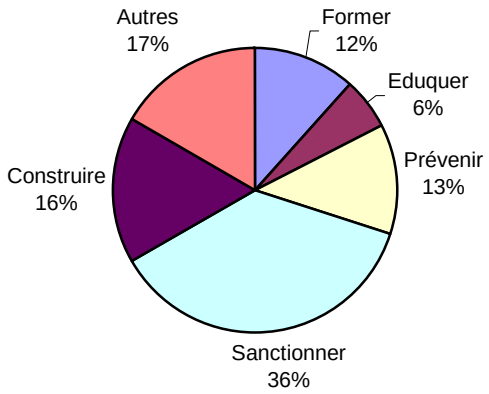
avertisseurs sonores, l'obligation pour les constructeurs d'équiper les véhicules de feux de brouillard arrière, etc. En somme, à un problème complexe, les CISR répondent par des décisions diverses.

Par rapport à la politique actuelle, le nombre important de décisions, presque une sur cinq, relative au dispositif coercitif est intéressant. Il montre en effet que les 11 CISR ont abordé largement la question des dispositifs nécessaire à l'application de la loi. Ce résultat est en contradiction avec l'ambiance actuelle qui veut que les gouvernements précédents n'aient jamais pris la mesure du problème de la sanction et n'aient jamais osé y réfléchir.

La contradiction se confirme au regard d'une analyse des décisions selon leur modalité d'action[1]. Les décisions des CISR peuvent se classer en cinq grands types d'action : *Eduquer*, *Former*, *Prévenir*, *Sanctionner* et *Construire*[2].

Force est de constater que l'item *Sanctionner* est le plus largement représenté, comme le montre le graphique 2 :

Graphique 2: les décisions par type d'action



En somme, les CISR de 1981 à 2000 n'ont pas négligé l'aspect répressif dans la mise en œuvre d'une politique de sécurité routière : celui-ci représente 1/3 des décisions[3]. Cela ressort encore plus si l'item *Sanctionner* est envisagé selon la nature et le pôle de la décision.

[1] Par action, nous comprenons le verbe d'une action reconnue pour diminuer le niveau de l'insécurité routière.

[2] Tout d'abord, *Eduquer* renvoie à l'acquisition de connaissance au cours de la scolarité. Ensuite *Former* code les décisions relatives à la formation au permis de conduire et après le permis. *Prévenir* regroupe celle qui cherche à casser la chaîne causale comportementale par la diffusion d'informations sur le risque routier. *Sanctionner* se passe de commentaire. Enfin, *Construire* est lié à une action technique, notamment sur le véhicule à deux roues, quatre ou plus et sur l'infrastructure, comme la mise en place de ralentisseurs, la création d'un audit de sécurité des infrastructures neuves ou encore une nouvelle classification des routes. L'item *Autres* correspond à des actions diverses notamment d'organisation des services ou de recherches.

[3] Malgré son importance, l'item *Autres* n'est qu'un patchwork dans lequel se retrouve toute sorte de décisions disparates comme l'évocation d'un renforcement de la recherche en sécurité routière ou la réorganisation interne du ministère des Transports. De sorte qu'il ne marque pas une orientation quelconque.

En effet, si on repère les différents textes juridiques discutés, législatifs ou réglementaires, on constate que les 2/3 portent sur la répression. Sur 15 dispositions législatives proposées, 13 visent à renforcer les sanctions.

D'autre part, la combinaison de l'item *Sanctionner* avec le pôle *Conducteur* représente 1/3 des décisions prises. Cette proportion correspond au résultat du graphique 2. Ce n'est pas un hasard : toutes les décisions codées *Sanctionner* portent sur le conducteur. Réciproquement, la moitié – précisément 56% - des décisions relatives au *Conducteur* porte d'une manière ou d'une autre sur la sanction de celui-ci : relèvement des amendes, renforcement des moyens de contrôles, créations de nouvelles infractions, etc.

Cette ''photographie'' finale des CISR donne d'ores et déjà un certain recul à la politique de sécurité routière telle qu'elle est menée depuis l'intervention du chef de l'Etat. La nécessité de sanctionner le conducteur n'est pas une découverte récente.

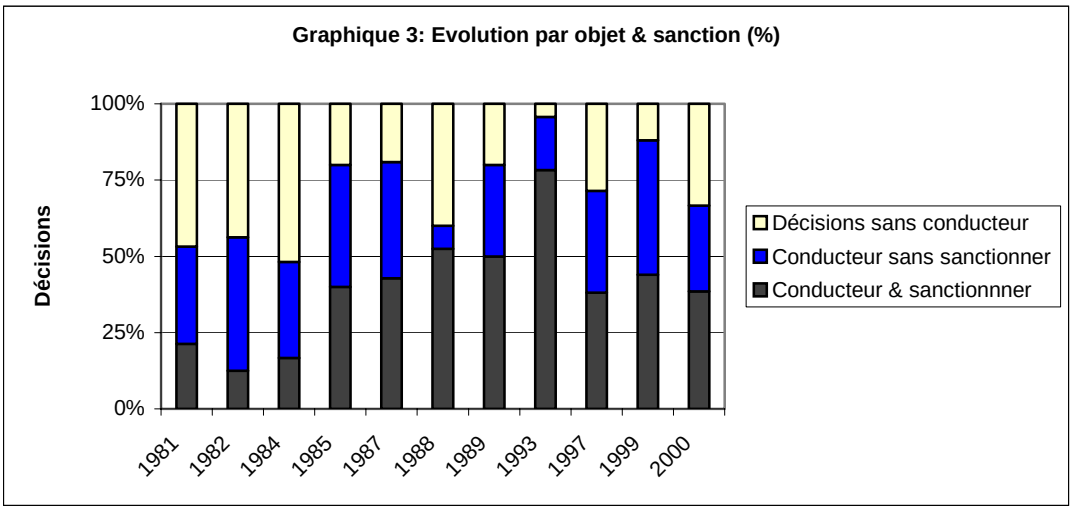
Reste maintenant à considérer l'évolution au cours du temps des constats précédents.

L'évolution au fil du temps

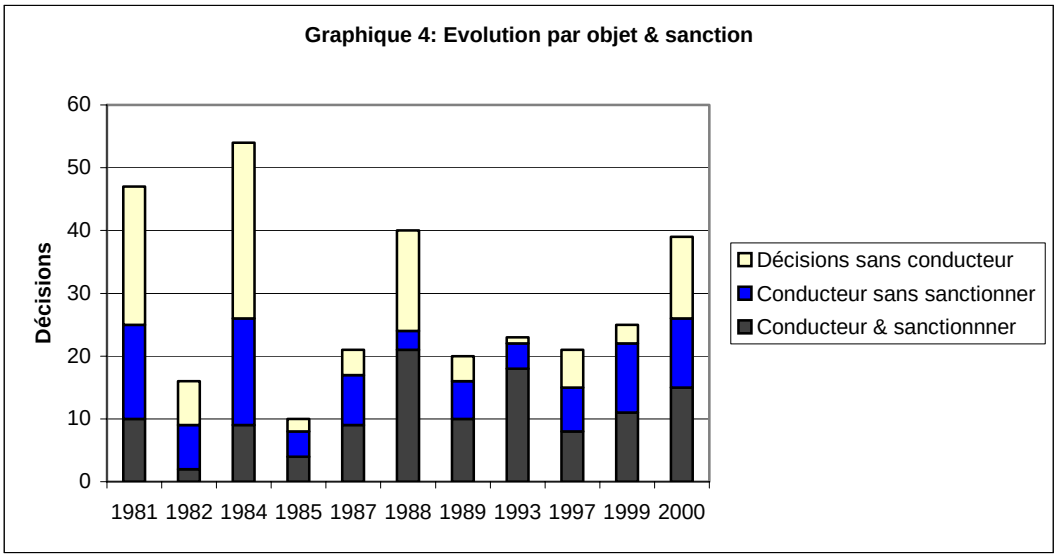
Compléter cette photographie par une coupe synchronique confirme l'hypothèse d'une profondeur historique de la politique menée actuellement.

Les graphiques 3 et 4 présentent l'évolution en pourcentage et en données brutes du nombre de décisions relatives au conducteur et au reste (conducteur &/sans sanctionner et décision sans conducteurs) et ils exposent la part dévolue à l'item *Sanctionner* dans l'item *Conducteur*. Les résultats sont les suivants :

Graphique 3: Evolution par objet & sanction (%)



Graphique 4: Evolution par objet & sanction

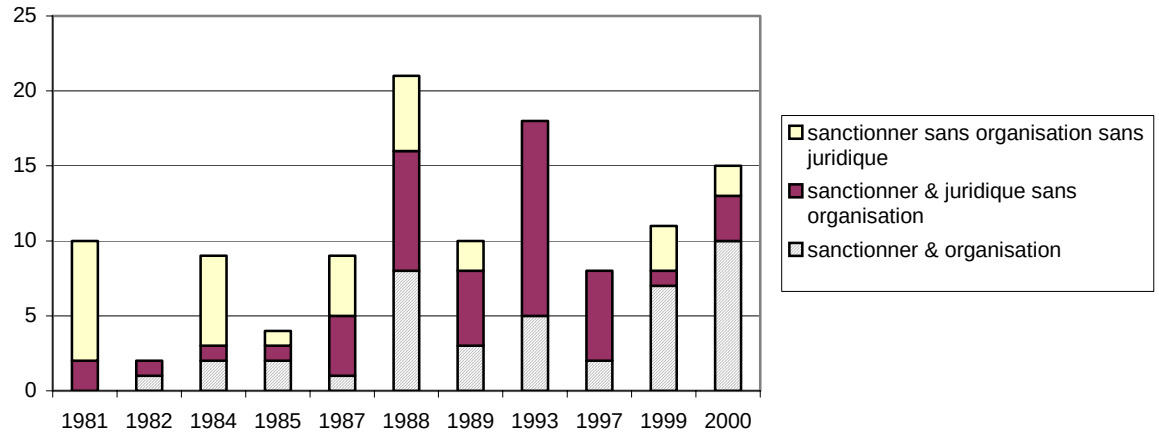


On en déduit que l'accent mis sur le conducteur est ancien. Au moins la moitié des décisions concerne ce pôle depuis 1981.

Ces graphiques font apparaître deux ruptures. D'une part, le pôle *Conducteur* est concerné par presque les ¾ des décisions à partir de 1989[1]. D'autre part, l'item *Sanctionner* devient relativement majoritaire dès 1987. En effet, la partie précédente a mis en évidence que toutes les décisions codées par l'item *Sanctionner* sont aussi dans le pôle *Conducteur*. En conséquence, la part de la paire *Conducteur* & *Sanctionner* correspond à celle de l'item *Sanctionner* seul. Aussi, la sanction occupe-t-elle de manière stable un gros tiers des décisions après 1988. Ainsi, les CISR de la fin des années 1990 mettent plus l'accent sur le conducteur et sa sanction que ceux du début des années 1980.

Par ailleurs, si, à partir de 1988, la sanction est finalement majoritaire dans les décisions prises par les CISR – jusqu'à près de 80 % pour celui de 1993 -, elle n'est plus envisagée de la même manière:

Graphique 5: Sanctionner (+/- organisation et juridique)



La ''nouveauté'' du CISR de 1988 est le nombre de décisions qui traitent de l'organisation de l'item *Sanctionner* (marqué dans le graphique 5 par les parties *sanctionner & organisation*). Dit autrement, ce comité interministériel est le premier où la question ''Comment faire appliquer la loi ?'' apparaît de manière importante[2]. En outre, cette réflexion se double de décisions de nature juridique qui, toutes, vont vers un renforcement des peines ou la création de nouvelles punitions (indiqué dans le graphique 5 par les parties *sanctionner & juridique sans organisation*). En somme, à partir de 1987/1988, l'attention des CISR portent en grande partie sur le pôle *Conducteur*, mais aussi sur la manière de sanctionner plus efficacement et plus durement une conduite qui ne serait pas conforme aux prescriptions du Code de la route.

Une coupe des différentes décisions prises au fil du temps sous l'angle des objets de sécurité routière met en évidence deux évolutions *a priori* contradictoires.

D'une part, notamment au travers d'une étude plus fine des objets[3], on observe une certaine constance dans la qualification des décisions. Par exemple, la question de l'enseignement de la sécurité routière à l'école est très souvent reprise en termes identiques d'un CISR à l'autre. Dit autrement, au cours des différents CISR, la définition évolue très lentement[4] et des mesures peuvent

[1] Le CISR de 1985 n'est pas pris en compte. Le faible nombre de décisions le rend assez peu représentatif.
[2] Il n'est fait aucune présomption sur l'effet réel des décisions des CISR.
[3] Celle-ci ne pouvait pas être réalisée au cours de ce travail. Elle le sera lors de la thèse.
[4] On constate aussi que les mouvements d'accélération sont rares et momentanés. Ils se localisent dans le cadre de certains CISR – 1981, 1988 et 1997 notamment –. Ils s'observent par la soumission d'idées neuves et une

finalement mettre des années avant d'être adoptées et suivis d'effets concrets[1]. Le modèle de la poubelle[2], qui semble présider à la construction d'un CISR, apporterait probablement un bon cadre d'analyse à ces phénomènes. Une vision synchronique avec les aléas politiques et les accidents médiatiques serait aussi d'une aide précieuse.

D'autre part, on remarque une présence très chaotique des différents objets. Certains disparaissent complètement, d'autres en quelques années, voient leur proportion doublée dans la somme des décisions. Par exemple, l'infrastructure disparaît complètement entre 1985 et 1993. Le véhicule n'est plus un objet cité à partir de 1989. L'objet *Dispositif Coercitif* passe de 35% en 1989 à 17 % en 1997 pour remonter à 31 % en 2000. Les raisons sont multiples. Certaines explications ont trait aux modifications importantes dans la répartition des pouvoirs. Ainsi, la normalisation des automobiles est devenue européenne depuis le 1er janvier 1993. Elle n'est plus du ressort des gouvernements nationaux. D'autres semblent liées avec la politique et l'agenda public. En ce sens la remontée de l'item *Dispositif Coercitif* s'expliquerait par la pression politique causée par la recrudescence du nombre de tués en 1998 ou le dramatique week-end pascal de l'an 2000.

Au-delà des aléas conjoncturels, en tendance, il apparaît clairement que l'accent mis actuellement sur la sanction n'est pas une nouveauté. Il s'inscrit dans une tendance lourde, vieille de quinze ans, qui se présente sous une double forme. D'une part, il y a l'évolution vers un durcissement croissant des peines. D'autre part, une réflexion sur l'organisation du dispositif coercitif est mise en œuvre afin de rendre ce dernier crédible et la sanction vraiment efficace.

Eléments de qualification de la sécurité routière dans les comités interministériels : une analyse qualitative

La part croissante accordée à la sanction et à son organisation pose la question de sa justification. Toutes ces décisions, modulo leur application réelle, concourent en effet à réduire petit à petit ce qui était autrefois perçu comme un pur espace de libertés individuelle et collective : la route. Un tel ''grignotage'', même étalé sur vingt ans, requiert nécessairement une solide argumentation de la part des pouvoirs publics ne serait-ce que pour éviter l'étiquette de liberticide. Aussi s'avère-t-il intéressant d'étudier les origines de la sécurité routière, plus particulièrement, de regarder le rôle dévolu au conducteur.

Les origines de l'insécurité routière : d'une complexité quasi inextricable à une simplicité évangélique

Les premiers mots du relevé de décisions du comité interministériel du 19 décembre 1981 posent clairement le problème :

Le 1er Ministre rappelle au début le coût pour la Nation de ce désastre permanent que représentent les accidents de la route(…)

Dès 1981, le problème de la sécurité routière se confond donc avec celui des accidents de la route. Il s'agit d'un désastre, au coût exorbitant pour la collectivité : celle-ci doit donc réagir et refuser la fatalité de la stagnation depuis trois ans du nombre de tués. En ce sens un objectif ambitieux est fixé cette année là d'une réduction d'un tiers en cinq ans le taux de mortalité sur les routes.

---

approche différente *a priori*. Enfin, les relevés de décisions et les comptes rendus mentionnent très peu l'évaluation des décisions précédentes. En outre, les études demandées bouclent rarement sur des résultats utiles pour des décisions ultérieures.

[1] Par exemple, l'immatriculation des cyclomoteurs a été actée lors du CISR du 26-11-1997, mais n'est devenue effective qu'après moult rappels au 1er juillet 2004.

[2] Cohen, M., March, J.-G., Olsen, J.-P., *« A garbage can model of organization choice »*, *Administrative Science Quarterly*, XVII, p.1-25, 1972.

Pour l'atteindre, les décisions envisagées en 1981, et lors des CISR suivants de 1982, 1984 et 1985, sont multiformes. Elles embrassent les nombreux aspects du vaste domaine de la sécurité routière. Quelques exemples témoignent de cette polyvalence. Il y a la création d'une administration dédiée au sein du ministère des Transports en 1981, le lancement d'un « *dispositif de prévention renouvelée*[1] » sous la forme des programmes REAGIR[2] et Objectif –10 %[3]. Ceux-là relèvent de l'infrastructure et du conducteur. L'Etat s'engage en 1984 sur un programme de réalisations exemplaires du point de vue sécuritaire et propose les premières études d'un dispositif visant à retirer de la circulation les véhicules dangereux[4]. Le CISR du 15-11-1985 étend l'expérimentation de l'apprentissage anticipé de la conduite à vingt départements.

Pour autant, le contrôle et la répression des comportements dangereux ne sont pas oubliés. Comme le précise le CISR du 13 juillet 1982 :

(…) le maintien des contrôles et des actions répressives à un niveau élevé est nécessaire.

Cependant, ceux-ci sont inclus dans un plan d'ensemble dans lequel ils occupent une place importante, au même titre que les autres aspects précédemment évoqués. Ils n'apparaissent pas comme *La* solution miracle.

Aussi, au cours de cette période, la sécurité routière est-elle perçue comme un ensemble complexe, susceptible d'actions multiples et multiformes.

Toutefois, cela ne dure qu'un temps puisque le relevé de décisions du comité du 11-02-1987 est empreint d'une réorientation certaine. En effet, il est structuré en deux chapitres : 1) Mesures de fermeté à l'égard des conducteurs en infraction, 2.) Préparation de mesures à plus long terme. Pour la première fois, la sanction apparaît comme le premier moyen, voire le moyen essentiel de lutte contre l'insécurité routière. En outre, parmi les mesures à plus long terme se trouvent certaines décisions comme la constitution d'un groupe de travail sur l'importance des drogues dans la conduite. Leur objectif à terme consiste en la création de nouvelles peines. Enfin, il n'est plus question de comportements dangereux, mais de conducteurs en infraction.

Cette inflexion n'est pas momentanée, elle s'inscrit dans la durée. Désormais, la sécurité routière est perçue principalement comme un problème comportemental et, d'une manière plus précise, sous l'angle d'une conduite marquée par une tendance généralisée au non-respect de la règle. Cette infractionnisme massif amène à recentrer l'action de l'Etat autour d'un objectif principal : l'application de la loi.

Il s'agit de s'opposer au comportement supposé égoïste et irresponsable des conducteurs et de « *favoriser l'émergence de la conduite apaisée et civilisée préconisée par le Livre Blanc de la sécurité routière.* »[5]. Il faut donc mobiliser les services de police, empêcher les interventions de complaisance et renforcer les moyens, en vue d'une action exemplaire de l'Etat

Ce dernier doit se montrer d'autant plus intraitable qu'il s'agit de vies humaines. Il ne peut donc plus faire preuve de faiblesse. Devant un tel problème, l'heure n'est plus aux atermoiements ou aux demi-mesures, quitte à prendre des dispositions susceptibles de choquer les défenseurs des libertés individuelles et/ou collectives ; comme le précise, par exemple, le ministre de la Justice à propos de la présomption de responsabilité des propriétaires de véhicule lors du CISR du 17-12-1993 :

---

[1] CISR du 13-07-1982.

[2] REAGIR pour Réagir par des Enquêtes sur les Accidents Graves et par des Initiatives pour y Remédier - est un programme local. Il consiste à mener, en parallèle à l'enquête pénal et sous la tutelle du préfet, une étude pluridisciplinaire sur les causes de l'accident, sans *a priori*, ni sans suite judiciaire.

[3] Objectif – 10% est un programme partenarial. Il permet aux collectivités locales d'obtenir des subventions pour des programmes portant sur les infrastructures dans le cadre d'un contrat d'objectif de réduction du nombre de tués de 10% sur une période donnée.

[4] Cette disposition donnera naissance deux années après au contrôle technique obligatoire.

[5] CISR du 21-12-1989.

Les impératifs de la sécurité routière l'emportent sur les inconvénients d'ordre moral qu'elle comporte.

Enfin, il ne faut pas laisser accroire par certaines décisions qu'un adoucissement des sanctions est à l'ordre du jour ou donner une impression d'un « *relâchement des contrôles et donc de décrédibiliser le programme d'action* »[1]. Ainsi, l'inflation du nombre de décisions relatives à la sanction et à son organisation se double d'une qualification nouvelle : elle est perçue comme la seule chose capable de faire diminuer le nombre des tués. C'est donc de manière de moins en moins implicite le comportement des conducteurs qui est visé. C'est par lui que le malheur arrive.

Désormais, une appréhension plus complexe du problème de la sécurité routière parait difficile. En effet, la volonté du CISR du 26-11-1997 de jouer sur plusieurs leviers pour atteindre l'objectif, très amitieux, d'une réduction de moitié du nombre des tués s'évanouit bien vite devant les mauvais chiffres de la mortalité routière de 1998. Les comités de 1999 et 2000 accordent à nouveau la prééminence à la sanction.

La justification générique de la sanction apparaît clairement en 1993. Elle est reprise et amplifiée par la suite. Elle s'enchaîne de la manière suivante : la sécurité routière est importante dans la vie des Français en raison des conséquences tragiques des accidents notamment pour les jeunes, le comportement infractionniste des conducteurs est à la base de ces drames, or seule la répression peut s'appliquer dans ce cas là, d'où la nécessité d'un renforcement des mesures coercitives, sous la forme d'un durcissement des sanctions ou d'un accroissement des contrôles.

Comme le précise le ministre des Transports lors du CISR du 2-04-1999 :

[le] *relâchement des comportements constatés (…) en ce qui concerne l'alcool au volant et les excès de vitesse* [est dû] *une insuffisante mobilisation des pouvoirs publics.* [C'est pourquoi] *le ministre des Transports propose un renforcement des contrôles (…)* [et] *au regard de la critique souvent formulée concernant la réduction voire l'absence de contrôles sur les routes,* [il] *souhaite annoncer que les pouvoirs publics assureront une présence plus systématique sur les routes (…)* [il] *souhaite faire effectivement en sorte que personne n'échappe à la sanction(…)*

Les autres aspects apparaissent secondaires ou bien ils sont perçus sous cet angle comportemental.

Ainsi, lorsque le CISR de 1999 reconnaît explicitement, et sans doute pour la première fois, que l'infrastructure peut être une cause des accidents, il précise au préalable la part quasi-complète qui revient au comportement du conducteur :

Si 95 % des accidents mortels sont liés à un problème de comportement, dans 40 % des cas un problème d'infrastructure intervient également(…)

De même, l'éducation ou la formation à la conduite, pour avisées qu'elles soient en vue de l'apprentissage d'un comportement favorable à la sécurité routière, restent des éléments sans grands effets si, au préalable et en continue, il n'y a pas un effort de dissuasion. En ce sens, le compte rendu du comité du 25-10-2000, après une longue évocation de l'importance de l'éducation routière comme un élément de l'éducation à la citoyenneté, aboutit à la conclusion suivante :

(…) l'hypothèse d'un contrôle assorti d'une sanction constitue un moyen de dissuasion efficace (…) [donc] *renforcer l'efficacité des contrôles et apporter des réponses immédiates à la commission d'infractions constituent des objectifs prioritaires.*

Celle-ci se traduira, entre autres choses, par l'extension du pouvoir de rétention du permis de conduire par les officiers et les agents de police judiciaire pour des excès de vitesse de 40 km/h ou plus.

[1] CISR du 17-12-1993.

En somme, en vingt ans, un lien est clairement perceptible entre un accroissement quantitatif des décisions de sanction[1] et une réduction de la dynamique de l'insécurité routière au seul comportement du conducteur, supposé, finalement, ne comprendre que le bâton.

Aussi reste-il à caractériser l'image de ce dernier

Le conducteur : de l'adulte à l'assassin

D'une part, le conducteur est perçu comme un individu intelligent, capable d'assimiler les messages que la puissance publique ou d'autres émetteurs peuvent lui transmettre. En ce sens, il est capable d'ajuster sa conduite en fonction des informations qu'il reçoit. Il revient donc à l'Etat de réaliser des actions de sensibilisation pour susciter la modification des comportements. Il doit aussi veiller à réduire, autant que possible, tout signal susceptible d'aller en sens contraire, comme le précise le CISR du 19-12-1981 à propos des constructeurs automobiles :

Il est nécessaire que les constructeurs et les importateurs s'engagent à ne pas utiliser dans leurs campagnes publicitaires, des arguments commerciaux propres à inciter les conducteurs à adopter des comportements agressifs et manifestement néfastes à la sécurité.

Le conducteur est donc à même de comprendre les enjeux de la politique de sécurité routière. Cette compréhension est un objectif essentiel afin qu'il soit possible de sanctionner durement les comportements dangereux, sans qu'il considère cela comme une répression tout azimut dirigée aussi contre lui. Aussi, est-il utile et rentable de l'informer pour qu'il comprenne l'importance de certaines restrictions qui peuvent apparaître, même sur des sujets culturellement sensibles comme l'alcool ou la vitesse :

[Pour que la loi sur l'alcool au volant] *ne soit pas perçue comme injuste, elle devra être expliquée par une campagne d'information*[2].

Une campagne d'information et de contrôle sur le respect des limitations de vitesse sera mise en œuvre durant le deuxième trimestre[3].

D'autre part, le conducteur est aussi un être responsable. Il est donc possible de l'éduquer, de le former dès son plus jeune âge et tout au long de sa vie de conduite pour qu'il acquière les comportements de maîtrise et de modération, la reconnaissance du caractère sociale de la conduite en même temps que l'habileté nécessaire à la manipulation du véhicule. Il est aussi possible de faire appel à son esprit de responsabilité pour décupler les effets des messages d'information.

Ainsi, le conducteur des années 1981-1986 peut faire des erreurs, mais il n'est pas forcément un chauffard irrécupérable au comportement dangereux. Ce dernier existe, mais la majorité est composée d'individus civiques et adultes qui peuvent faire la part des choses, comme le fait remarquer le relevé de décisions du 13-07-1982

L'équilibre entre la prévention et l'action répressive, la nature des relations qui s'établissent entre l'usager et les forces chargées du contrôle doivent être choisis de manière à obtenir une adhésion et une confiance suffisante pour autoriser la sanction rigoureuse des comportements dangereux.

Une fois encore, le comité de 1987 marque une inflexion. En effet, le resserrement de la causalité de l'insécurité routière sur le comportement du conducteur conduit à modifier sensiblement sa qualification. Il devient un « *délinquant* » qu'il faut pouvoir « *placer en détention provisoire (…) en cas d'enquête* »[4]. Un délinquant d'autant plus dangereux qu'il tente de se soustraire aux conséquences de ses actes par des demandes d'interventions de complaisance auprès des élus locaux.

---

[1] Avec le bémol qu'il puisse s'agir de décisions sans suite.
[2] CISR du 15-11-1985.
[3] CISR du 11-02-1987.
[4] CISR du 11-02-1987.

Aussi le portrait du conducteur dressé par le Livre Blanc sur la sécurité routière [1], et repris lors du comité du 21-12-1989, tranche-t-il singulièrement avec la représentation passée : il est agressif, égoïste, peu soucieux de ses semblables et des risques qu'il encourt, il enfreint la loi et cherche à se soustraire aux conséquences de ses actes.

Dès lors, l'affaire est entendue. C'en est fini du conducteur civique, avec ça et là quelques chauffards potentiels. De manière très majoritaire, il est devenu un infractionniste patenté qui ne comprend rien s'il n'est pas sévèrement bordé par un arsenal coercitif important. Celui-ci est nécessaire pour que celui-là soit convaincu que ses infractions seront contrôlées et sanctionnées. Il en deviendrait presque moins intelligent puisqu'il serait incapable de comprendre une modulation dans les seuils de vitesse :

Le ministre de l'intérieur n'est pas favorable à [une] modulation du seuil du grand excès de vitesse entre les routes et les agglomérations. Il estime que cette modulation rendrait la mesure moins lisible. Le directeur de cabinet du Premier ministre (…) redoute que l'effet psychologique fort de cette mesure soit amoindri, si la mesure devient trop complexe.[2]

Ainsi, les années 1990 marquent une infantilisation du conducteur. Plus précisément, l'Etat a en charge un adolescent rebelle et délinquant, qui comprend surtout la répression et la réprobation. Un tel regard justifie naturellement, d'une part, la politique d'accroissement des sanctions pour lutter contre « *la délinquance routière* » et pour « *faire comprendre que* [celle-ci] *est aussi grave que les autres formes de délinquance* »[3]. D'autre part, il explicite le souhait d'une mobilisation de la société pour qu'enfin, tout monde se pose la question précisée par la campagne de juillet 1999 :

Combien de temps allons nous supporter ça ? Si chacun fait un peu, c'est la vie qui gagne.

En somme, puissent la société tout entière et les individus qui la composent comprendre enfin leur responsabilité dans tous ces morts, et donc que nul ne peut s'en exonérer sur le sempiternel registre du '' c'est pas moi, c'est l'autre''.

C'est sur cette base qu'apparaît une ultime évolution dans la qualification du conducteur : celle de meurtrier. L'accident de Vitry le 23 mai 2002 dans lequel un automobiliste tue une mère, ses deux enfants, en blesse un troisième et quatre autres personnes amène les médias à un tel propos. Cette qualification devient en quelque sorte officielle lors des assises de la sécurité routière le 17 septembre 2002. En effet, le 1er Ministre indique alors :

Il faut parler de ce sujet avec les vrais mots : les mots de violence, les mots de délinquance, les mots, quelques fois qui vont au-delà, y compris jusqu'à l'assassinat.

En somme, désormais, le conducteur est au mieux un délinquant, un assassin, au pire !

Aussi ressort-il de ces analyses une évolution congruente entre les constats quantitatifs, la définition des origines de l'insécurité routière et la qualification du conducteur.

Conclusion

En conséquence, l'analyse des CISR établit que la politique actuelle s'inscrit dans une évolution de longue haleine de l'analyse et du traitement du problème de l'insécurité routière. Elle marque donc moins une rupture franche qu'une étape supplémentaire. Si 1/3 des décisions porte sur la sanction et 2/3 d'entre elles sur le conducteur, c'est la preuve que ces deux aspects existent de longue date. La qualification actuelle du conducteur en assassin potentiel et l'inflation continue des peines sont les conséquences, largement contingentes, du chemin suivi par ce problème au cours d'un quart de siècle.

---

[1] Collectif, *La sécurité routière, Livre Blanc présenté au Premier Ministre*, La Documentation Française, 1989.
[2] CISR du 26-11-1997.
[3] CISR du 25-09-2000.

La construction actuelle est donc l'aboutissement d'une histoire et pas, comme certains voudraient le faire accroire, une génération spontanée engendrée par la seule volonté d'un décideur clairvoyant[1].

Une nuance d'importance doit cependant être faite par rapport à notre analyse. En effet, elle ne porte que sur le contenu des relevés de décisions de sorte qu'il n'est pas vérifié si la décision prise au cours du CISR est effectivement suivie d'effets. Or, tant en matière de sanction que, par exemple, d'éducation, il est possible de se demander si les appels répétés et les projets récurrents de renforcement des moyens ne sont pas la marque, au final, d'un faible impact sur le terrain. Dis autrement, s'il est vrai que tous les projets de durcissement des peines ont vu le jour, qu'en est-il vraiment des appels à la mobilisation des forces de l'ordre ou des tribunaux ? Ont-ils eu un véritable impact ? Peut-être est-ce là la différence fondamentale entre l'avant et l'après 14 juillet 2002.

Pour autant, la construction mise en évidence demeure. Celle-ci bute sur une contradiction puisque l'histoire causale[2] qui prévaut à l'inscription de la sécurité routière sur l'agenda politique apparaît contradictoire avec les nombreuses et bien souvent inextricables interactions à l'œuvre dans un accident. Certes, la focalisation sur le conducteur n'est pas due au hasard. L'importance du facteur humain est connue et sa quantification à 95% est ancienne[3]. Pour autant, les scénarios de genèse d'accident mettent rarement en évidence la volonté délibérée du conducteur. Comme le rappelle J.M. Blosseville, l'Homme est faillible, il est donc sujet à faire des erreurs de sorte que si « *le conducteur est (…) toujours fortement impliqué dans tout accident,* [c'est qu'il] *est le régulateur du système* »[4].

Or, cette faillibilité de l'Homme est finalement niée par l'histoire causale actuelle de la sécurité routière. En effet, le conducteur type, tel qu'il semble devoir être ou tout au moins tel qu'il devrait être au regard de la politique menée et des qualificatifs utilisés, est pour le moins surprenant.

Tout d'abord, *l'Homo Automobilis* est un assujetti respectueux du Code de la route. Il le connaît et reconnaît que les restrictions que ce dernier lui impose sont nécessaires pour sa sécurité et celle des autres. En ce sens, c'est au travers de celui-ci que s'élabore sa conduite.

Cette reconnaissance est d'autant plus facile qu'il est un être intelligent. Il est à même de comprendre les messages préventifs que l'Etat lui transmet et donc d'assimiler les dangers potentiels d'un mauvais comportement. Ensuite, il est responsable. Aussi est-il conscient de la première priorité de la conduite : arriver sain et sauf. Il n'intervertit pas celle-ci avec un respect borné des horaires ou de la moyenne qui le conduirait à des comportements dangereux. En outre, il est solidaire vis à vis des autres. Même s'il est souvent seul dans son véhicule et n'a que peu d'interactions avec ses semblables, les autres conducteurs, ceux-ci ne sont jamais absents de son esprit. Il sait qu'ils existent, qu'il n'est pas seul sur la route et qu'il doit donc la partager. Enfin, *l'Homo Automobilis* est un être civique. Il se sait responsable de ses actes devant la société. Cette lucidité le guide dans sa conduite, mais l'amène aussi à prendre et à faire prendre conscience de l'importance de la question. Il refuse donc tout compromis avec les comportements dangereux et il se mobilise contre ceux qui en seraient porteurs.

Face à un tel conducteur, toute mesure éducative ou coercitive tombe sous le sens. L'éducation est l'outil indispensable pour former les générations montantes de conducteurs afin qu'ils apprennent à

---

[1] Cf., par exemple, le rapport parlementaire réalisé par M. Richard Dell'Agnola, député, sur le projet de loi n° 638 renforçant la lutte contre la violence routière.

[2] Stone D., *Causal Stories & the formation of policy agenda*, Polical Science Quarterly, n°104(1), 1989, pp. 281-300.

[3] Baker, J.S. et al. Experimental Case Studies of Traffic Accidents, Traffic Institute, North-Western University, Evanston, Illinois, 1960, 633p.; Sabey B. & Staughton G., Interacting roles of road environment vehicle and road user in accidents, 5th Conference of The International Association for Accidents and Traffic Medicine, Londres, 1975; Theat J.R. & al., Tri-level study of accidents: final report, Institute for Research in Public Safety: Indiana University, 1979; L'Hoste J, Etude Clinique des accidents de la circulation routière, *in* Journée spécialisée du 1er octobre 1985, Genèse des accidents et perspectives de recherche et sécurité : Etude pilote de Salon de Provence.

[4] J.M. Blosseville, directeur du Laboratoire interaction véhicules-infrastructure-conducteurs (INREST-LIVIC) in *Faisons la route contre la violence routière*, 11ème rencontre parlementaires sur la route et la Sécurité routière, mai 2004, pp. 53

être de vrais *Homo Automobilis*. La sanction est perçue comme le meilleur moyen de dissuader ceux qui refuseraient de comprendre les messages préventifs de l'Etat. Elle ne saurait frapper des innocents car chacun est supposé être responsable devant la société pleinement conscient à tout instant de ses actes et capable d'appréhender le risque au travers du Code de la route.

En somme, homme rationnel et informé, *l'Homo Automobilis* sait ce qu'il doit faire, tout le temps, à chaque instant. Aussi, avec une telle définition, n'y a-t-il plus d'erreurs de conduite, mais uniquement des fautes délibérées. Il n'existe donc que des délinquants routiers, voire des barbares de la route et des assassins d'autant plus condamnables qu'ils opèrent en toute conscience.

Néanmoins, un tel conducteur existe-t-il vraiment ? Probablement pas !

En effet, pour avoir un tel caractère, il apparaît en filigrane que *l'Homo Automobilis* est un individu aux capacités cérébrales remarquables. Tel qu'il est décrit, il ne prend jamais de raccourci cognitif. Il est capable de traiter de manière parfaite, sans biais, toutes les informations de la route ; si jamais il n'en a pas suffisamment, il en cherchera d'autres. Le Code de la route est son unique boussole. Sa concentration est focalisée sur sa conduite. Il en est le seul maître, en dehors de toute autre considération liée à sa perception de la route, de son véhicule ou à toute autre partie de son environnement.

Or, un individu qui refuse tout raccourci cognitif, qui cherche à prendre à chaque instant toute l'information disponible, qui veut la traiter *in extenso*, qui n'a pour seule référence qu'un code, hors de toute réalité et qui ne pense constamment qu'à une seule et même chose, porte un nom : c'est un paranoïaque ! De plus, considérer que le conducteur ne doit régler sa conduite que par rapport au Code de la route, hors de toute interaction avec ceux qu'il rencontre sur la route, est une hypothèse très forte. En effet, même avec des biais aux conséquences parfois dramatiques, il est plus rationnel pour celui-ci de régler sa conduite par rapport à ce qu'il perçoit des signaux émis par la conduite des autres et en fonction de son environnement. Ces paris interactionnistes, qui sont quelquefois hasardeux, n'en règlent pas moins l'action du conducteur *in situ*. Mobile et situé, le conducteur compte autant sur la situation perçue que sur le Code, fixe et général.[1]

Au final, au moins deux interrogations se font jour. D'une part, est-ce vrai, comme le sous-entendent les CISR, que le respect constant du Code de la route prévient tout risque d'accident ? Ce terme même semble indiquer une réponse négative. D'autre part, quelle est la qualification qui suit celle d'assassin ? Dans quel sens peuvent donc évoluer les définitions actuelles ?

[1] Cf. Renouard J.M., *As du Volant et Chauffards*, L'Harmattan, coll. Déviance et société, 2000.

RISQUES ET REPRÉSENTATIONS DANS LE CHOIX DU TRAVAIL INTÉRIMAIRE LONGUE DURÉE

Hervé CAZENEUVE

Université de Lyon 2

Risques et représentations dans le choix du travail intérimaire longue durée

Hervé Cazeneuve[*]

« Le contrat à durée indéterminée est la forme normale du travail »[1] signale le code du travail, et ce dés 1973. Cependant, dés sa création l'univocité du CDI a été remise en cause. Les syndicats de fonctionnaires refusèrent de renoncer aux avantages que leurs propres caisses d'assurance leur accordaient. Puis, Pendant les années qui suivirent, l'édiction de multiples conventions collectives a contribué à différencier les employés en CDI entre eux sans que chacun connaisse réellement ce que le statut de l'autre signifiait.

Enfin, les restructurations massives des quinze dernières années ont achevé de différencier les salariés entre ceux qui bénéficient d'environnements leur permettant de faire carrière et ceux pour qui le CDI n'est qu'une assurance de pouvoir continuer à bénéficier d'une paye mais qui, pour autant, n'est pas une échappatoire à la précarité.

Pour autant, le CDI ne perd pas son statut de « forme normale » de l'emploi, on peut même dire qu'il reste l'image du « véritable emploi » comme nous avons pu l'entendre dire dans certaines agences d'intérim. On assiste donc dans les faits à une désagrégation du continuum salarial telle qu Robert Castel la présente, bien que le CDI conserve son poids référentiel dans les représentations individuelles de la norme salariale.

En conséquence, bien que la norme du travail salarié perd de sa cohérence, ne pas être en possession d'un CDI lorsque l'on est salarié peut mener à être identifié comme précaire avec toutes les conséquences que cela peut avoir sur l'individu et son entourage. Pourtant, on retrouve dans des statuts dits « précaires » des individus la durée d'inscription dans ces statuts posent question quant à leur stigmatisation présumée.

Dans cette intervention, une fois la structure du travail temporaire sommairement expliquée, nous nous concentrerons sur des intérimaires cumulant plusieurs années de travail dans l'intérim. Il s'agira pour nous de montrer comment l'intérimaire longue-durée échappe à la stigmatisation de son statut et de ses conséquences par le biais de supports échappant aux normes de l'emploi.

Pour cela nous ferons appel aux définitions du risque, danger et sentiment de sécurité telles qu'elles sont données par Anthony Giddens.

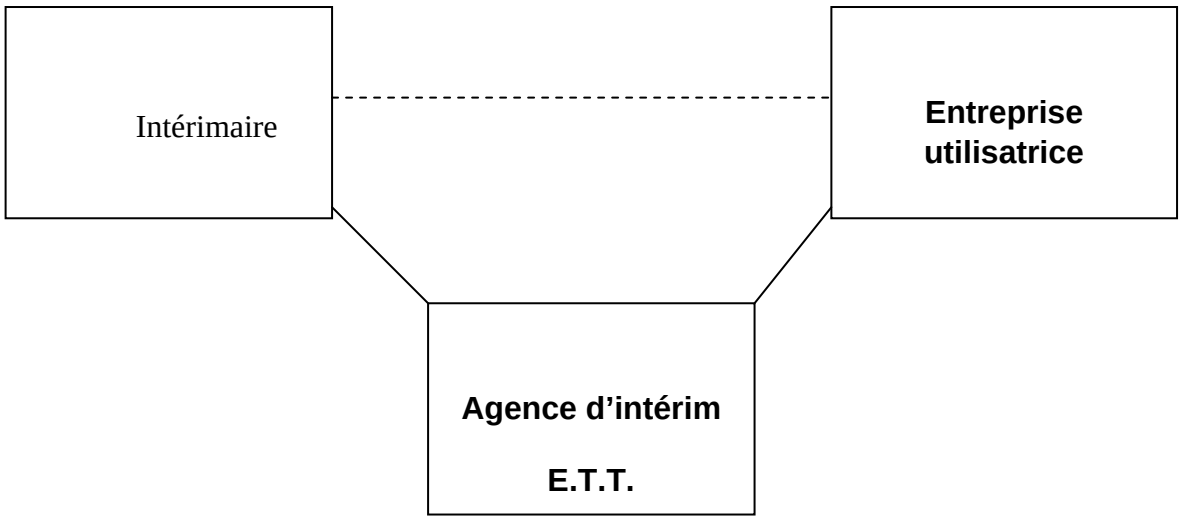
Configuration du travail intérimaire

Comme vu ci-dessous, le travail intérimaire se distingue du CDD et des emplois saisonniers par sa configuration : il s'agit d'une relation tripartite liant le temps de la mission de travail l'intérimaire, l'agence et l'entreprise cliente de l'agence ou entreprise utilisatrice.

---

[*] GLYSI-SaFa.

[1] Code du travail, article l. 124-5.



_____ Lien contractuel tel que défini par la loi.

------- Lien non-contractuel, l'intérimaire est mis à disposition par son employeur : l'agence.

L'entreprise utilisatrice est l'initiatrice de la relation puisqu'elle présente à l'agence d'intérim ses besoins en main d'œuvre. Pour cela, elle a recours à diverses méthodes :

- L'appel direct à une agence d'intérim qu'elle connaît soit du fait d'engagements intérieurs (grands contrats nationaux ou régionaux), soit du fait de la reconnaissance de l'efficacité de l'agence et de sa capacité à répondre aux attentes de l'entreprise utilisatrice.

- L'envoi à plusieurs agences de la description des postes recherchés par le biais du téléphone, fax, mails…et/ou les portails Internet dédiés à l'intérim dont l'usage est de plus en plus courant, surtout pour l'intérim qualifié.

L'agence d'intérim est au centre de la relation, elle peut contacter l'intérimaire dont les caractéristiques lui semblent les meilleures en tenant compte de la demande de l'entreprise utilisatrice mais aussi d'autres paramètres liés à ce qu'elle connaît des futurs supérieurs et collègues de l'intérimaire.

En ce qui concerne l'intérim plus qualifié, l'agence propose plusieurs CV (au moins trois) et c'est à l'entreprise utilisatrice de faire la sélection parmi ceux-la et éventuellement d'autres proposés par des agences concurrentes.

L'intérimaire dont le profil est jugé satisfaisant est donc employé par l'agence et délégué par cette dernière dans l'entreprise utilisatrice. Rien n'oblige néanmoins le travailleur temporaire à accepter la mission s'il décide qu'elle ne lui convient pas puisqu'il n'est lié à l'agence que le temps de la mission. Cependant, tout refus de répondre présent à u appel de l'agence remet en cause de futurs engagements, et ce d'autant plus pour les travailleurs temporaires non qualifiés.

La construction de l'intérim longue-durée

L'intérim longue durée n'est pas une vocation, peu de personnes optant pour cette forme de travail y voient dés le départ un intérêt autre que celui d'être un tremplin pour l'obtention d'un contrat de travail plus classique (CDI, voir CDD) ou un moyen de s'aguerrir dans sa profession.

Notre DEA abordait la question de la construction de la relation de confiance entre l'intérimaire et le personnel de l'agence en insistant sur plusieurs moments que nous avons découpé en cinq étapes précises.

1) L'entrée de l'intérimaire dans l'agence : L'intérimaire entre et laisse son CV. Parmi les individus les moins qualifiés que nous avons rencontrés, certains se sont retrouvés en mission peu après cette étape.

2) La Mission test : Lorsque cela est possible, les agences préfèrent envoyer le nouvel intérimaire dans une mission courte afin de jauger son profil. Cette « mission test » n'est généralement donnée qu'aux intérimaires les moins qualifiés dans le domaine de l'industrie. Il est en effet possible de trouver une mission où il devra décharger un camion pendant une matinée.

3) Premier entretien avec le recruteur précédent la première mission « d'importance » : Les objectifs sont affichés clairement par les deux parties : Objectifs professionnels ainsi qu'expérience de travail, mais aussi prise de renseignements informelle sur les autres dimensions : famille, logement (loué, vie chez les parents…).

Pour les missions un certain nombre de qualifications, le recruteur peut passer deux heures à étudier le CV de l'intérimaire ainsi que lui faire passer des batteries de test (dactylographie, connaissances en langues, développement informatique …).

Chacune des parties étant au fait des intentions et des capacités de l'autre, le lien de confiance se crée. Plus spécifiquement, l'intérimaire sait qu'il représente l'agence chez le client et que de sa prestation dépende les futures relations de l'agence avec l'EU. L'agence sait aussi quelles sont les attentes du travailleur intérimaire (il cherche des missions courtes, un CDI, il a une famille à nourrir…).

4) Mission d'importance : L'intérimaire juge de la valeur de la parole donnée par l'agence pendant que celle-ci tente de s'informer par divers moyens de la prestation de l'intérimaire (coups de téléphone, mails, des visites éventuelles).

En fin de mission, un petit questionnaire est adressé à l'intérimaire et à l'EU pour connaître les sentiments de l'un et l'autre vis à vis du passage du travailleur temporaire dans l'entreprise ainsi que les compétences qu'il a acquis.

5) Avant la deuxième mission : discussion autour de la mission précédente et affichage de l'évolution des divers objectifs de l'intérimaires et/ou des raisons pour lesquelles la mission lui est confiée. C'est au cours de cette mise au point qu'est entretenue la relation de confiance entre l'intérimaire et l'agence puisque c'est par ce biais que les deux partie se mettent de nouveau au courant de leurs attentes réciproques.

Les séquences 4 et 5 se renvoient constamment l'une à l'autre, elles sont parfois entrecoupées de missions plus courtes ou ne correspondant pas aux aspirations de l'intérimaire. Lorsque cela arrive le recruteur se met dans une position plus informelle en déclarant demander « un service » à l'intérimaire. Il montre ainsi qu'il sait que la mission n'est pas « digne » de l'intérimaire et qu'il est conscient, ce qui lui permet ainsi de montrer qu'il ne « trahit » pas le travailleur temporaire.

La notion de risque dans le choix du travail intérimaire longue-durée

Après avoir expliqué succinctement la manière dont la relation entre l'agence et le travailleur temporaire se constitue, il nous faut maintenant montrer comment s'introduit la problématique du risque dans la pérennisation de cette relation. Pour cela, il nous faut d'abord introduire les concepts de « risque » et « danger » avant de les utiliser dans la suite de notre intervention.

Définition du risque :

Le risque est la représentation subjective de ce que l'individu serait amené à subir s'il devait agir d'une certaine façon. Par nature, le risque est la représentation individuelle d'une potentialité perçue comme négative par l'acteur. Par conséquent, « prendre un risque » se justifie par une possibilité de gain justifiant cette option.[1] Par exemple, La confiance devient une « hypothèse suffisamment certaine pour servir de base à une conduite pratique ».[2]

Définition du danger :

Le danger est assimilable à l'ensemble des risques réels encourus par l'individu lorsque celui-ci décide d'agir. En ce qui nous concerne, la multiplicité des formes que le danger peut prendre est un outil pour notre démarche. De manière générale, il y a toujours danger mais la limitation de la rationalité individuelle, qui se traduit par des effets de position ou de perspective dans la sociologie de R.Boudon, permet à l'individu de bénéficier « d'un sentiment de sécurité »[3] (N.Luhmann) , ou d'une « confiance ontologique » (A.Giddens)[4]. Autrement dit, l'individu ne bénéficie pas de toutes les informations lui permettant de faire le meilleur choix possible y compris lorsqu'il prend un risque calculé.

Dans cette communication, essentiellement basée sur les représentations des intérimaires, nous traiterons de la manière dont les représentations de l'individu agissent sur la perception du danger que représente l'installation dans une forme particulière d'emploi et le rapport à la prise de risque de l'intérimaire longue-durée.

L'absence de risque subjectif

Cette explication succincte du mécanisme d'entrée et de maintien de l'intérimaire nous permet d'aborder un premier traitement du risque qui est celui du choix de l'intérim tel que le perçoit le travailleur temporaire.

Afin de traiter de ce sujet, nous présenterons 3 cas : Catherine (secrétaire temps partiel intérimaire), Jean-Paul (dessinateur industriel), et Jonathan (désormais chef d'équipe dans le bâtiment).

Pour chacun de ces individus, le choix du travail temporaire se justifie d'une part par leurs motivations propres qui impliquent des divergences avec le modèle salarial classique et d'autre part une confiance entre l'intérimaire et le personnel de l'agence quant aux possibilités de chacune des parties d'être capable d'apporter satisfaction à l'autre.

---

[1] A.Giddens, Les conséquences de la modernité, p. 35 : « Bref, la confiance est une espèce de « foi » dans laquelle l'assurance de résultats probable exprime un engagement plutôt qu'une simple compréhension d'ordre cognitif ».

[2] Simmel, G. 1990 [1900]. *The Philosophy of Money* (2nd ed.), London: Routledge.

[3] Luhman. N. , familiarity, p97 in Giddens, ibid., p38 : « On se comporte comme si tout allait bien se passer, parce que les mésaventures sont peu probables, mais aussi parce que c'est préférable. Il faudrait sinon vivre dans un état d'insécurité permanente, se priver de nos certitudes sans pouvoir rien mettre à la place. »

[4] op. cit. p. 35.

a) Catherine

Secrétaire de formation, Catherine est intérimaire depuis plus de 4 ans. Auparavant elle travaillait dans la même entreprise que son mari qui est cadre supérieur dans une entreprise spécialisée dans la vente d'immobilier et d'assurances. Elle a cependant quitté son ancienne entreprise avant son premier accouchement il y a maintenant 10 ans.

Désireuse de reprendre une activité professionnelle tout en continuant à s'occuper de ses 2 filles, elle s'est tout naturellement dirigée vers une agence d'intérim. L'avantage du travail temporaire est à ses yeux la possibilité de gérer sa vie familiale : en occupant trois postes à temps partiel (20h) successifs, elle a pu au grès des situations gérer avec une relative facilité la présence au travail et la présence au sein de l'univers domestique que traduit sa volonté de s'occuper de ses filles.

Lorsqu'on lui demande si elle ne préférerait pas un emploi à temps plein, elle répond que cela n'est pas nécessaire étant donné que le salaire de son mari est bien « suffisant » et que de par les coûts financiers engendrés par la nécessité de faire garder ses filles, cela ne serait pas cohérent.

Toutes les relances centrées autour des thèmes de la retraite et de l'inter contrat ont été contrées par la vision d'une entente familiale qui semble improbable sans le maintien dans le temps partiel de Catherine. L'usage du travail temporaire est alors justifiée par la possibilité de trouver des missions en dehors du cadre des vacances scolaires (septembre).

Le choix de l'agence d'intérim est avant tout un choix opportuniste puisqu'il s'agit de la première agence à laquelle elle s'est adressée. Cette dernière a pu en effet lui trouver 3 missions longues successives avec des écarts entre les 3 que Catherine ne reproche pas à l'agence puisqu'ils correspondent à peu de choses près à la durée des vacances scolaires d'été. La relation intérimaire-agence est strictement professionnelle, elle se base sur la capacité de l'agence à permettre à Catherine de conserver son mode de vie, ce qui est su de tout le personnel permanent.

La confiance envers l'agence de Catherine provient de ce que jusqu'ici l'agence a toujours pu répondre à ses attentes. L'inscription dans la durée dans un statut particulier e lui pose ici pas de problème puisque l'univers domestique lui paraît un refuge sur lequel compter alors que l'univers professionnel lui permet de n'exprimer « que » son identité professionnelle dont elle dit avoir besoin mais qui n'est pas cause de son engagement dans le travail temporaire.

b) Jean-Paul

A 50 ans, Jean Paul a travaillé 18 ans en intérim pendant les 19 dernières années. Spécialisé dans la métallurgie pendant 10 ans, c'est après avoir quitté l'entreprise qui l'avait formé dans les années 1980 qu'il est devenu intérimaire. Au cours d'une de ses premières missions, il a rencontré un dessinateur B.E. qui l'a conseillé de « faire ce qu'il faisait » étant donné qu'il avait l'impression « d'avoir fait le tour » de son ancien métier.

Une fois quelques tests d'aptitude passés, Milp (l'ETT) a envoyé JP en formation pendant 9 mois. Aucune obligation contractuelle ne liait les deux parties à la fin de la formation, cependant Milp et JP avaient une « entente tacite » et il semblait évident à JP et au directeur de l'agence Milp de l'époque qu'il devrait continuer à travailler pour eux pendant un certain temps.

Suite à sa formation, JP a enchaîné les missions d'une durée variant de trois mois et un an, n'acceptant qu'un CDI pendant un an lors de la crise de 1993 avant de revenir dans une agence de Milp qui lui avait été conseillée par le directeur de son ancienne agence (ce dernier ayant rejoint un poste à la direction régionale). Par la suite il continuera de travailler ave Milp même lorsque celle-ci déménagera et changera de directeur (une assistante de l'ancienne agence deviendra alors responsable BE dans la nouvelle).

JP envisage son maintien dans l'intérim comme une conséquence de la manière dont il conçoit le travail : pour lui, il est nécessaire de réaliser des projets dont il voit le bout et qu'il peut identifier comme étant siens. Sa véritable satisfaction est celle de réussir des missions complexes mais dont la durée n'excède pas 6 mois. Il nous a ainsi narré plusieurs exemples de missions sous l'angle de leur

complexité et de la manière dont il a su en venir à bout. Lorsqu'on lui demande si le fait d'être intérimaire pose problème pour une intégration dans une EU, il explique que l'intégration ne pose pas de problème une fois qu'il « a fait ses preuves » et que les autre employés comprennent qu'il « sait travailler ».

Sa conception du travail, proche de celle de l'homo dont S.Paugam fait usage, justifie son entré dans l'intérim mais cette indépendance qu'il met en avant est compensée par le fait que son épouse a un statut de fonctionnaire (qui n'est pas mis en avant) et que la possession d'une maison et d'un appartement lui permettent le cas échéant de pouvoir justifier un emprunt. De plus, JP a été, et sera peut être de nouveau, délégué du personnel à Milp et présente cela comme un engagement qu'on lui avait proposé puisqu'il était un des plus anciens dans l'ETT. L'attachement à l'ETT et des supports stables semblent contrebalancer l'image d'entrepreneur de lui même qu'il souhaite faire voir de lui-même tout en lui assurant une sécurité financière.

c) Meziane

Sensiblement du même âge que Jean-Paul, Meziane est un travailleur immigré arrivé en France à l'âge de 17 ans et qui a du arrêter le lycée peu après la mort de sa mère. Dans ses premiers chantiers il servait de manœuvre sans profession particulière. Par la suite, il a reçu plusieurs formations dont celle de coffreur payée par son agence d'intérim.

Cette dernière formation lui a permis d'enchaîner 23 ans d'intérim pour diverses agences d'intérim spécialisées dans les gros travaux et le second œuvre.

Dans notre premier entretien, Meziane nous expliquait comment il estimait que les postes à responsabilité e seraient jamais pour lui étant donné le mal qu'il avait à lire et écrire le français et que ces compétences étaient nécessaires pour communiquer avec la hiérarchie. En conséquence, il ne pouvait pas envisager d'occuper des échelons supérieurs, par contre l'intérim lui permettait grâce aux diverses primes de toucher un salaire supérieur à celui d'un employé en CDI.. C'est donc une logique économique qui a présidé au choix du travail temporaire. Ajouté à cela le fait que sa femme, d'origine française, occupe une place de secrétaire en CDI dans une PME.

Sans trop s'avancer, on se rend bien compte que Méziane est l'intérimaire dont l'attachement au travail temporaire semble le plus lâche. Sa logique apparemment purement économique est basée sur la limitation que l'écrit impose sur sa perception du possible. De plus, il ne bénéficie pas d'autres soutiens extra-professionnels que celui de son positionnement de chef de famille : ses enfants (2 filles 22 et 23 ans) ont quitté le foyer parental et il ne possède rien en son nom propre (dimension que nous aborderons dans le prochain chapitre). Enfin, sa relation avec l'agence d'intérim est purement utilitaire, il dit lui-même prendre du travail « là où il y en a » , c'est à dire dans de multiples agences d'intérim spécialisées dans le second œuvre.

Ces trois exemples montrent ainsi des logiques individuelles différentes qui mènent toutes à une stabilisation dans le statut d'intérimaire.

L'homo faber convient à Catherine car son entrée dans l'intérim est essentiellement liée à son envie de re-travailler mais néanmoins, elle subordonne cette dernière à sa présence au sein de sa famille. Cette identité de mère au foyer n'est pas cachée et agit ainsi comme un pare-feu contre toute stigmatisation de son statut professionnel.

Pour Jean Paul, étant donné que celui-ci cherche avant tout des projets dont il puisse voir le bout et qui cependant le laissent exprimer ses capacités professionnelles, le modèle des missions lui convient et il se présente donc comme un individu qui n'a pas besoin d'attaches. Ce qu'il met en avant, c'est justement cette identité de « résilient », d'individu flexible parce que cela sert ses objectifs.

Pour autant il est propriétaire de deux logements payés et sa conjointe dispose d'un statut de fonctionnaire ce qui le met en situation favorable quant à la précarité de son statut, en particulier au moment de l'interview où il totalise 17 ans d'intérim sur 19 ans de carrière comme dessinateur B.E.

Pour Meziane, le travail est source de revenus. Travaillant dans le bâtiment par défaut du fait d'une trajectoire familiale difficile (son père est mort alors qu'il devait rentrer au lycée pour suivre les traces de son frère « un homme très intelligent ») et ne parlant pas bien le français bien que la rencontre avec son épouse d'origine française l'ait beaucoup aidé, Meziane cherche avant tout à ce que les EU qui l'embauchent reconnaissent la qualité de son travail. Il avait, au premier entretien, refusé plusieurs CDI afin de toucher une paye plus conséquente.

Son identité de travailleur intérimaire n'est pas constamment remise en cause puisque le bâtiment fait grand usage de main d'œuvre intérimaire et que c'est sa femme qui gère les relations avec les diverses administrations.

La perte des supports et la révélation du danger

Lorsque l'on s'intéresse à la subjectivité des intérimaires, on comprend donc que le risque que représente l'intérim dans la longue durée est toujours justifié par des arguments dont la légitimité est reconnue dans la société par le biais de valeurs que cette dernière véhicule : famille, propriété, valeur du travail comme facteur d'élévation de soi.

La confiance dans l'agence prend un dimension plus anodine dans la description de l'intérim et ce que nous avons vu tend à confirmer l'installation d'un « sentiment de sécurité » basé sur l'implication dans des dimensions sociales autres que celles habituellement associées au CDI. Cette interprétation est renforcée par les analyses que nous faisons de la situation des individus ayant arrêté l'intérim après un changement de situation autre que professionnelle.

On retrouve ici Jonathan (2nd œuvre, 2nd interview), Emma (secrétaire divorcée) et Nicolas (CGE-Cinéma)

a) Meziane

Lors de notre deuxième entretien avec Meziane (un an plus tard), il était en passe d'accepter un contrat à durée indéterminée pour un entrepreneur de travaux publics. Il a donc été décidé que nous nous rencontrerions à nouveau pour que je puisse l'interroger sur cette nouvelle orientation qu'il souhaitait donner à sa « carrière » professionnelle.

Meziane s'est donc décidé à accepter un contrat à durée indéterminée parce qu'il avait pu avoir accès à un poste de chef d'équipe dans une entreprise que nous appellerons « Ecosoc ».

Cette dernière avait aussi accepté de relever son salaire pour qu'il puisse gagner sa vie aussi bien que pendant son passage en tant qu'intérimaire. Lorsque nous avons manifesté notre surprise quant à ce changement de statut, Meziane nous a expliqué qu'il n'avait plus vraiment le choix du fait de problèmes au dos et que son médecin lui avait prescrit un arrêt de travail. Il avait choisi de ne pas faire part de son état à son agence, optant plutôt de refuser les missions qui lui semblaient « trop dures ». Il a aussi décidé de chercher un travail qui lui permettrait de s'économiser. Par la suite, pendant un chantier il lui a été demandé d'occuper un poste de chef d'équipe où il pouvait se contenter de conduire un camion et de déléguer à ses subordonnés le déchargement du camion. Il n'avait lui qu'à s'occuper du coffrage même, ce qui limitait grandement la souffrance issue du tassement des vertèbres.

Lorsque l'entreprise a proposé de l'embaucher, Méziane a demandé que son statut de chef d'équipe soit reconnu, ce qui le menait à accepter une embauche en CDI. Cette embauche était d'autant plus désirable que sa femme était désormais au chômage et qu'ils avaient tous deux le souhait d'accéder à la propriété.

Il est clair que deux supports importants parmi ceux que Méziane mobilisaient pour se maintenir en tant qu'intérimaire longue durée ont évolué. D'une part, son corps ne lui permet plus d'accepter tous types de missions, ce qui limite ses possibilités de gain mais aussi entache sa relation avec l'agence

d'intérim. D'autre part, sa femme ne possède plus de CDI, et cela contribue à la visibilité trop accrue du risque encouru à continuer sous le statut de travailleur temporaire.

b) Emma

Emma, à l'instar de Catherine, est mère de famille et occupe des postes de secrétariat. Elle est âgée de 38 ans au moment de l'interview et vient d'accepter un contrat à durée indéterminée dans une entreprise qui l'avait courtisée lors de diverses missions qu'elle y avait effectué.

Avant d'accepter ce CDI, Emma a travaillé 10 ans en tant qu'intérimaire et n'envisageait pas d'abandonner selon ses dires.

Son expérience de travailleur temporaire s'est arrêtée lorsque son mari a pris la décision de quitter le domicile conjugale et d'entamer une procédure de divorce tout en cherchant à obtenir la garde des enfants.

Si auparavant, son identité de mère de famille permettait à Emma de rester intérimaire longue-durée en lui permettant de ne pas travailler pendant les périodes de vacances scolaires. Comme dans le cas Catherine, son mari occupait un poste de cadre dans une entreprise de statistiques médicales.

La réaction d'Emma, suite à ce divorce et à l'annonce de la procédure judiciaire, est de rechercher un contrat de travail « stable », un CDI. Alors que la question ne s'était jamais posée auparavant, elle considère maintenant que pour mettre toutes les chances de son côté, elle devra montrer devant les tribunaux qu'elle est capable de s'assumer et cela passe par l'obtention d'un contrat à durée indéterminée qui est la « forme normale du travail » dixit le code du travail. Pour maintenir son rôle de mère, qui était la raison principale du choix du TT, elle se voit contrainte de changer son statut d'emploi afin de retomber dans un sentiment de sécurité qui n'aurait pas pu être maintenu avec la seule relation à l'agence d'intérim, très bonne au demeurant puisque Emma affirme que sa volonté de passer en CDI a été non seulement comprise mais qu'elle y a été encouragée.

Ces deux fins de parcours sont vécues par les personnes qui les vivent comme des conséquences d'intrusions extérieures à la sphère du travail, voir à l'extérieur de la sphère professionnelle. Ces exemples montrent comment le retrait des supports permettant l'intérim transforme la situation des intérimaires et les mènent à saisir différemment la forme d'emploi. La pression normative est d'autant plus ressentie par Emma que son divorce doit passer par les tribunaux (le travail en contrat à durée indéterminée est après tout considéré comme seule véritable forme d'emploi salarié)[1].

Le changement de statut mène l'individu à penser différemment sa situation ainsi que les enjeux liés à l'inscription dans la durée dans l'intérim. Sans l'environnement qui permet à l'individu de défendre une vision différente de sa situation, il se retrouve face à la norme de la société salariale et le CDI devient alors l'objectif immédiat, ce qui se justifie par les « manques » de l'intérim que la configuration des supports ne permet plus de combler.

La prise de conscience du danger de stigmatisation dans la société salariale mène l'individu à chercher les façons de s'assurer contre ce risque.

L'intérimaire longue-durée assume les risques du travail temporaire tant qu'il se sent en mesure d'être en mesure de le faire. La relation de confiance avec l'agence permet, au même titre que les relations extra-professionnelles, à l'individu d'agir rationnellement dans le cadre d'une rationalité limitée par ce que l'individu sait de sa situation et de la croyance que sa situation d'intérimaire lui est profitable.

On a donc pas affaire ici à des individus recherchant le risque. Au contraire l'intérimaire longue durée imagine sa situation comme étant la meilleure possible au vu de sa situation et de ses objectifs. De plus cette rationalité est basée sur d'autres valeurs reconnues de la société(famille, homme-projet

[1] Code du travail, article l. 124-5.

(résilience), goût du travail) et permettent à l'individu de ne pas être perçu comme déviant ni de se définir comme tel. Le changement de donne oblige l'individu à se percevoir différemment, il n'y a plus le même effet de perspective comme pourrait le dire R.Boudon, et en conséquence le danger encouru dans la sphère professionnelle par le maintien dans un statut disqualifié mène à la recherche d'un CDI.

Conclusion : Prise de risque et sentiment de sécurité

Nous avons vu, dans les cinq exemples précédents, que le bon fonctionnement de la relation agence-intérimaire contribue à ce que l'intérimaire ne voit pas la prise de risque que pourrait représenter son engagement dans la durée dans un statut précaire puisque la relation de confiance entre les deux parties est fonctionnelle. Cependant, la spécificité de cette relation n'explique pas à elle seule l'absence d'un constat d'une prise de risque par l'individu. Nous avons vu ici comment chacun des intérimaires présentés mettaient en avant d'autres variables identitaires afin de rationaliser leur engagement et comment ces variables s'appuyaient sur des supports autres que ceux de la société salariale tout en étant des supports reconnus puisque nous y retrouvions : la famille, la valeur du travail, la valeur de la rétribution etc.

C'est donc un sentiment de sécurité basé sur une construction sociale spécifique qui émerge, construction sociale provenant elle-même à la fois du flou de la norme salariale et la présence d'autres supports identitaires au sein de la société. Par conséquent, il n'y a pas d'unité de groupe, puisque l'intérimaire longue-durée n'est que rarement en contact avec d'autres individus vivant dans les mêmes conditions, ce qui renforce d'autant plus la fragilité de cette « identité » comme les cas que nous avons étudiés ont pu nous le montrer.

La perte des supports, qui sont tout à la fois représentations et sources de légitimité, mène alors les individus que nous avons rencontrés vers la recherche d'un CDI. Celui-ci semble en effet être un moyen « alternatif » d'atteindre un certain « sentiment de sécurité ».

PAUVRETÉ ET INCERTITUDE EN AFRIQUE RURALE. ESSAI SUR LA PERCEPTION SUBJECTIVE DES RISQUES

Benoît LALLAU

Institut supérieur d'agriculture de Lille

Pauvreté et incertitude en Afrique rurale. Essai sur la perception subjective des risques

Benoît Lallau[*]

I azo ti kodro, i lingbi ti sala si mawa a zia i, apè. A yéké tonga so.

« Nous les villageois, nous ne savons pas nous protéger
contre le malheur. C'est comme çà. »

Un habitant de Bingui, République Centrafricaine, mai 1994

Cet essai trouve sa source dans une confrontation. Celle d'un bagage d'analyse économique acquis au fil de quelques années d'études universitaires et des réalités observées dans les villages d'Afrique Centrale. Non pas que la première ne puisse rendre compte des secondes, évidemment. Mais mes expériences « d'économiste de terrain » (bel oxymore, diront certains) ont bousculé certaines des grilles de lectures, certaines des méthodes de travail, certains des concepts, que m'avaient transmis mes professeurs.

La distinction usuelle entre risque et incertitude en fait partie. Que valait en effet une séparation entre risque, probabilisable, et incertitude, non probabilisable, pour comprendre les comportements de paysans en situation d'extrême pauvreté, c'est-à-dire d'insécurité multiforme ? Elle insatisfaisait le jeune chercheur que j'étais, sans que je réfléchisse sérieusement à une alternative.

La recherche d'une telle alternative a pourtant été rendue possible par le recours à une approche découverte depuis mes premiers séjours africains, l'approche par les capacités, dont la paternité est généralement attribuée au Nobel A. Sen. Cet essai constitue donc une tentative de reconstruction théorique de la dualité risque-incertitude, au sein d'un cadre conceptuel inspiré par cette approche.

La première partie jette les bases de cette reconstruction, avec pour point de départ une intuition sur les places respectives du risque et de l'incertitude dans l'analyse du comportement humain. La seconde en explore le caractère opératoire, sur la base d'exemples centrafricain et congolais.

1. La construction du cadre d'analyse

1.1. Du risque à l'incertitude : un cadre conceptuel

L'intuition initiale

La présente analyse se fonde sur l'usuelle distinction, dans le champ de l'analyse économique, entre risque et incertitude, dont la paternité est communément attribuée à F. Knight.

Dans ce cadre, ce qui définit le risque est, fondamentalement, son caractère aléatoire mais probabilisable (Sautier, 1989). On peut alors distinguer les risques objectifs (il existe une base objective de calcul d'une probabilité) des risques subjectifs. Ces derniers sont mesurés via le degré de confiance qu'un individu a dans la vérité d'une proposition particulière. On parle d'ailleurs parfois de probabilités personnelles et psychologiques, qui permettent l'introduction, dans l'analyse des

[*] Économiste, Institut supérieur d'agriculture de Lille ; b.lallau@isa-lille.fr

jugements, des différences entre individus (Brossier, 1989). Ces risques subjectifs sont parfois rejetés dans le champ de l'incertitude qui elle, en première analyse, renvoie à ce qui n'est pas probabilisable, car non mesurable.

Délaissons – sans mépris aucun - les multiples sophistications auxquelles la distinction risque-incertitude a pu conduire (Viviani, 1994), et concentrons nous sur les difficultés qu'elle pose, dès lors que l'on en tente l'application dans le champ de l'économie agricole.

Mes travaux passés et actuels, sur les capacités de choix et les stratégies de ruraux pauvres d'Afrique Centrale, ont en effet nourri les quelques réflexions suivantes.

En premier lieu, je relève le décalage courant entre le risque mesuré/probabilisé par l'observateur ou le développeur et la perception qu'ont de ce risque les agriculteurs. Ceci ne signifie aucunement qu'il faille nier l'utilité de la probabilisation pour l'agro-économiste. Ainsi, les statistiques pluviométriques peuvent contribuer à prévoir l'action publique de soutien lors des phases de sécheresse ou d'inondations, et donc d'anticiper les budgets correspondants. Mais ceci me permet d'affirmer, moins radicalement, que ces efforts statistiques ne peuvent épuiser la connaissance des mécanismes de prises de décision des agriculteurs. Mollard va dans le même sens : *« Pour [l'agriculteur], le calcul d'une probabilité selon laquelle, par exemple, huit années sur dix présenteraient des précipitations satisfaisantes n'a guère de signification. Il perçoit les aléas comme une contrainte permanente. Quelles que soient leur intensité et leur occurrence, il les intègre dans ses prévisions »* (Mollard, 1999, 51). La probabilité de 8/10, ne revêt donc pas la même signification pour l'agriculteur que pour le décideur public.

On peut alors parler de « risque perçu ».

Ma deuxième remarque tient moins du niveau auquel le risque est perçu que de sa complexité, en particulier en agriculture paysanne. Une complexité que ne peut épuiser la distinction usuelle probabilisable *versus* non probabilisable.

Ainsi, en mathématiques, un risque se caractérise par sa probabilité d'apparition et celle-ci ne peut exister que si les évènements auxquelles elle se rapporte sont aléatoires, susceptibles de répétition et indépendants. Cette définition ne s'applique guère aux risques agricoles. Par exemple, les « chutes de pluies » ne sont ni aléatoires, ni indépendantes, elles obéissent à un déterminisme connu, mais en partie seulement, ce qui les rend en grande partie imprévisibles : *« C'est donc ce caractère incertain, imprévisible, irrégulier qui caractérise de nombreux risques agricoles tels que les risques climatiques de sécheresse, d'excès d'eau, de gel, de grêle, de coup de vent, de cyclone… ou tels que les risques de développement d'une maladie ou d'attaque par un ravageur des cultures »* (Eldin, 1989, 20)

En outre les risques sont souvent imbriqués, dépendants. Avec Eldin, il est ainsi possible de distinguer le « risque cause » d'une insuffisance de pluies du « risque effet » d'une perte de tout ou partie de la récolte. Si le premier est probabilisable, pour l'analyste tout au moins, le second s'avère beaucoup plus complexe, car recouvrant de nombreux éléments, liés tantôt au climat et aux ravageurs, tantôt à la nature de la parcelle cultivée et aux contraintes qu'elle induit (pente qui accroît l'érosion pluviale par exemple), tantôt à la prise de décision de l'agriculteur (le risque, difficilement évaluable, est alors de se tromper).

Cette interaction entre les « risques causes » et les multiples contraintes locales et circonstancielles oblige à une analyse fine de chaque situation – complexe par essence.

On peut alors parler de risque situé.

Ma troisième et dernière remarque tient au fait qu'un risque, aussi prévisible soit-il, peut être ressenti très différemment, selon les capacités des agriculteurs à l'affronter. Nous verrons plus loin qu'affronter un risque peut consister, soit à s'en prémunir, soit à y faire face, lorsqu'il se concrétise. Dans tous les cas, leur attitude (je parlerai plus loin de stratégie) dépend non seulement de la perception qu'ils ont du risque couru, mais aussi de leur capacité à agir – ses deux éléments étant corrélés.

On peut alors parler de « risque ressenti ».

Risque perçu, risque situé, risque ressenti. De ces trois notions découle l'intuition que je désire tester. Elle tient en une hypothèse : l'incertitude est la conséquence du risque, et non pas le versant obscur - car non probabilisable - de ce risque. Développons quelque peu l'intuition : le risque est l'aléa possible, l'incertitude est le ressenti lié à ce risque. Plus les risques sont importants, plus l'incertitude ressentie est forte, mais cette relation n'est pas figée dans le temps et dans l'espace, elle est située.

Apparaît alors le concept clé de cet essai et du cadre conceptuel à bâtir, celui de capacités. Des capacités dont vont dépendre l'action et la réaction face au risque, et l'ampleur de l'incertitude vécue par les individus.

Les capacités au cœur de l'analyse

La grille d'analyse proposée ici constitue un approfondissement de mes précédents travaux. Il s'agit ici d'associer les grands traits de l'approche par les capacités avec la définition de l'incertitude que je désire tester. L'idée force du cadre conceptuel qui naît de cette association tient en quelques mots : Les risques se situent en amont des capacités de choix, les déterminant pour partie. L'incertitude, correspondant au « ressenti » des individus, s'inscrit elle en aval, déterminée par ces capacités.

Entrons dans le détail de cette grille d'analyse (schéma 1).

Il s'agit dans un premier temps, de proposer une typologie sommaire des risques perçus par les paysans pauvres. Inhérent à toute activité humaine, le risque est toutefois plus prégnant dans l'existence du pauvre que dans celle de l'individu jouissant d'une « bonne situation »[1].

Ces risques perçus peuvent être physiques (sanitaires et alimentaires), liés aux marchés[2], d'ordre magico-religieux, technique (c'est-à-dire, en agriculture, phytosanitaires et liés aux prédateurs), ils peuvent aussi concerner l'accès aux ressources renouvelables (c'est-à-dire au « foncier »), et enfin être en lien avec le cadre institutionnel et politique (sécurité des déplacements, contexte politique, etc.). Ces différents risques encourus, distingués selon leur nature, ne sont pas indépendants, mais au contraire souvent imbriqués, je l'ai dit[3].

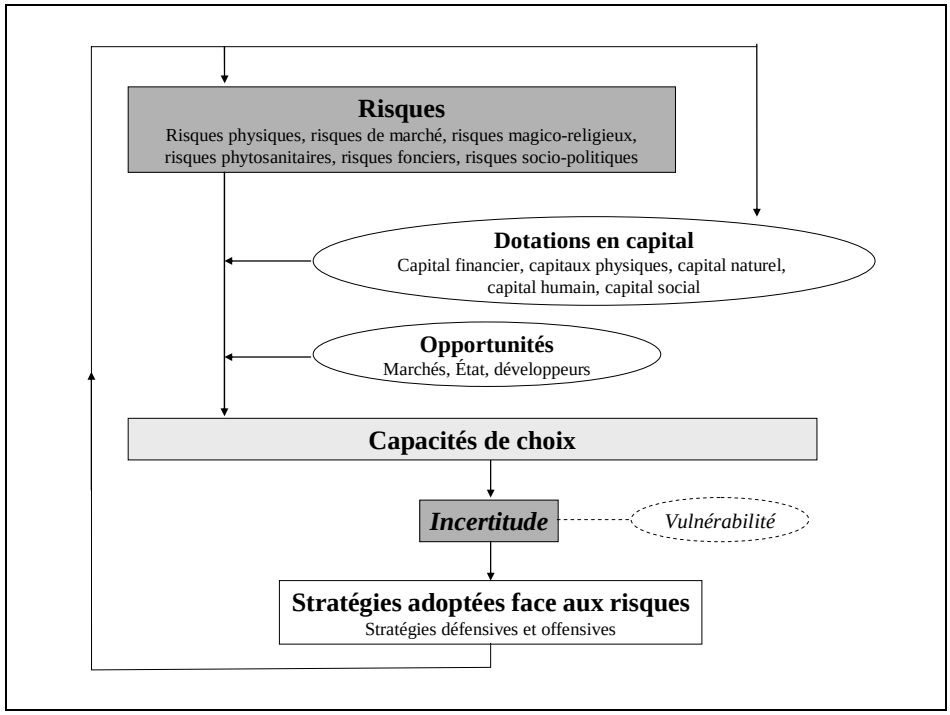
---

[1] Gondard-Delcroix et Rousseau (2004) parlent de prédisposition aux risques.

[2] P. Milleville (1989, 185) note ainsi que La dualité autoconsommation - commercialisation est, à l'échelle des exploitations, source à la fois de sécurité et d'insécurité. Sécurité grâce à la complémentarité des différents types de production ; insécurité du fait de la dépendance croissante vis à vis d'un environnement global non maîtrisable et soumis à des fluctuations non prévisibles, tant dans leur occurrence que dans leur ampleur.

[3] Evoquons la typologie des risques agricoles proposée par Eldin (1989), établie en fonction de cinq caractéristiques majeures : l'origine du risque (naturel ou anthropique), sa fréquence d'apparition, son intensité (ampleur des dégâts qu'il provoque), le type de prévention possible et le niveau auquel une action peut être organisée. Mon approche ne se limite toutefois pas aux risques strictement agricoles, mais veut toucher l'ensemble des risques encourus par les ruraux pauvres.

Schéma 1 : le cadre conceptuel


Risques
Risques physiques, risques de marché, risques magico-religieux, risques phytosanitaires, risques fonciers, risques socio-politiques
Dotations en capital
Capital financier, capitaux physiques, capital naturel, capital humain, capital social
Opportunités
Marchés, État, développeurs
Capacités de choix
Incertitude
Vulnérabilité
Stratégies adoptées face aux risques
Stratégies défensives et offensives

De perçus, ces risques deviendront ressentis, au travers des capacités des individus.

La détermination de ces capacités de choix des individus passe, en premier lieu, par l'approche de leurs dotations en capital. Il est possible de distinguer deux grands types de capitaux, matériels et immatériels, et pour chaque type, la dotation initiale et l'accessibilité de nouvelles dotations[1].

Les capitaux matériels correspondent au capital financier, aux capitaux physiques et au capital naturel détenus par les individus. Le premier n'est souvent constitué, pour des paysans africains pauvres – euphémisme ? – que d'une modique épargne liquide conservée dans les cases. L'accès à un établissement financier est exceptionnel, le recours à l'usurier est souvent nécessaire, sauf lorsqu'il existe un système de tontine. Les deuxièmes se limitent à un attelage de traction animale pour les plus équipés, à quelques outils « manuels » pour la majorité des agriculteurs, à l'habitation, à quelques stocks agricoles[2], à un petit cheptel. Les dotations en capital naturel doivent être évaluées sur le plan quantitatif, en matière de droits d'accès au sol et aux ressources qu'il porte, mais aussi dans leur dimension qualitative, ce qui permet d'introduire la notion de durabilité agro-environnementale (gestion de la fertilité, évolution de la biodiversité…).

En ce qui concerne les capitaux immatériels, il est aisé de montrer, dans de nombreuses zones rurales africaines, la faiblesse des dotations initiales et le manque d'accès aux biens et services qui pourraient induire de nouvelles dotations. La notion de capital humain renvoie usuellement à la formation, initiale et continue, et à l'accessibilité des services de santé. Le capital social, enfin, bien que malaisée à appréhender (Bebbington, 1999, Ballet, Dubois, Mahieu, 2004), peut toutefois être abordé comme une *« ressource sociale, issue des interactions avec d'autres individus, capable de générer des externalités durables qui affectent la situation économique »* (Rousseau, 2003, 15). On

[1] Dotation initiale et accessibilité sont parfois difficiles à disjoindre dans les analyses empiriques, du fait de leur interrelation, dont rend compte une approche en termes de cercle vicieux : la faiblesse des dotations initiales briderait l'accès à de nouvelles dotations, c'est-à-dire à une logique de capitalisation (Lallau, 2004).

[2] En zone humide, les principaux stocks agricoles sont les tubercules de manioc demeurant en terre et pouvant être rapidement déterrées, en cas de nécessité ou d'opportunité de vente. En zone sèche, les stocks de céréales conservées en vue des prochains semis prédominent.

peut donc l'approcher par le biais de différents indicateurs de relations inter individuelles : actions communes, transferts ville-campagne, sort des personnes malades, etc.

Afin de convertir ses dotations en capital en capacités de choix, l'individu doit rencontrer des opportunités. Sans ces dernières, l'accessibilité d'un important capital naturel, par exemple, ne peut élargir le champ des possibles et ne permet pas d'améliorer, durablement, le bien-être. Ces opportunités sont d'abord marchandes, mais elles sont aussi liées au cadre institutionnel et à l'intervention de développement. Les opportunités marchandes dépendent de l'accessibilité géographique du lieu de vie et du degré d'incomplétude des différents marchés accessibles. Le cadre institutionnel est défini par l'Etat et, éventuellement, les pouvoirs territorialisés. Il se décline sous forme de droits : droit à l'expression, droit aux déplacements, droit à la protection, etc. Enfin, l'action des développeurs, publics ou non, ouvre des opportunités de modernisation des exploitations, d'assainissement, d'action commune, etc.

Dotations et opportunités, déterminent, en fonction des caractéristiques de chaque individu (aptitudes intellectuelles et physiques, place dans la hiérarchie sociale)[1], l'ampleur des capacités de choix détenues. Cette notion se veut proche de l'idée de *liberté réelle*, ou *capabilité*, défendue par A. Sen (2000), comme moyen et fin de tout développement. Il s'agit des possibilités d'être et d'agir accessibles aux individus, que ceux-ci les exploitent ou pas[2]. Le développement se mesurerait ainsi à l'aune de l'importance de l'éventail des possibles, de la « liberté de faire autrement » (*freedom to do otherwise*, selon le mot de J. Elster, cité par Nussbaum, 2000).

C'est avec leurs capacités de choix que les individus vont faire face aux risques ; et c'est au travers, donc, du prisme de ces capacités que les risques créeront l'incertitude.

Incertitude, vulnérabilité et résilience

J'en arrive donc à cette notion d'incertitude, définie comme une fonction croissante de l'ampleur des risques perçus et décroissante des capacités à y faire face.

$$\textit{Incertitude} = f(\textit{risques}, \textit{capacités}) \quad [1]$$

Deux notions permettent d'aller plus loin dans la compréhension de cette *fonction d'incertitude*, celles de vulnérabilité et de résilience.

La vulnérabilité peut être approchée comme le rapport entre risques et capacités. Elle correspond à la *« probabilité de voir sa situation ou ses conditions de vie se dégrader, quel que soit son niveau de richesse, face aux fluctuations de la vie »* (Rousseau, 2003, 11).

Tout individu est vulnérable, mais cette vulnérabilité diminue lorsque ses capacités de choix s'accroissent, à risques inchangés ; de même, elle augmente lorsque les risques se développent, à dotations et opportunités constantes.

Il est donc possible de redéfinir l'incertitude comme la perception qu'a l'individu de sa vulnérabilité. Il y a donc une différence, selon moi, entre « être vulnérable » (approche objective) et se sentir vulnérable (approche subjective) : dans le premier cas on se positionne en tant qu'analyste extérieur, dans le second il s'agit d'évaluer l'impact de ce sentiment de vulnérabilité sur le comportement de l'individu. L'un et l'autre de ces deux points de vue se recoupent souvent, mais ne se confondent jamais complètement. L'individu peut ainsi sous-estimer ou surestimer cette vulnérabilité - telle quelle serait « objectivée » par l'analyste.

---

[1] Remarquons que ces caractéristiques ne sont pas sans lien avec les dotations ; on sait par exemple que certaines carences alimentaires limitent le développement intellectuel de l'enfant ; de même, une place élevée dans une hiérarchie villageoise correspond à un niveau – relativement - élevé de capital social.

[2] Les *capabilités* représentent « *l'ensemble des modes de fonctionnement humain qui sont potentiellement accessibles à une personne, qu'elle les exerce ou non* » (Sen, 1992, 12).

Les paramètres de cette *fonction d'incertitude* sont donc à rechercher dans la nature et les caractéristiques des risques encourus, dans les dotations en capital, les opportunités, mais aussi dans certaines caractéristiques personnelles (les effets d'apprentissage notamment)[1].

Incertitude = f(vulnérabilité) = f(Risques/Capacités) ***[2]***

La résilience quant à elle peut être aisément abordée en inversant la relation reliant risques et capacités. Prime alors l'analyse des capacités à faire face aux aléas. La résilience est ainsi cette « *capacité (de l'homme) à dépasser une situation critique, de lui résister et de lui survivre* » (Richemond, 2003). Elle constitue en quelque sorte une synthèse de l'ensemble des capacités de choix détenues et renvoie à l'idée d'un individu cherchant à maîtriser son environnement[2].

Résilience = 1/Vulnérabilité = Capacités/Risques ***[3]***

Plus précisément, j'adopte une conception élargie de la résilience dans cet essai, comme capacité d'anticiper ce qui est prévisible, et de réagir à ce qui survient de manière imprévue, afin de provoquer un maintien – voire une amélioration durable – du niveau de bien-être[3]. Anticipation (se prémunir des « coups du sort ») et (ré)action (tirer parti des « coups du sort ») doivent donc être distinguer pour évaluer cette capacité de résistance que les individus mettent en oeuvre.

1.2. Les stratégies face à l'incertitude

Voilà donc posées les bases conceptuelles issues de l'intuition initiale. Une question primordiale demeure à explorer, celle de l'opérationnalisation de l'approche. Je vais fonder cette exploration sur le concept de stratégie.

L'opérationnalisation de l'approche : l'intérêt d'un détour par les stratégies individuelles

Il s'agit donc s'agit de cerner les capacités de choix et, partant, l'incertitude vécue par les paysans pauvres. La mise en évidence concrète de ces capacités constitue sans doute la principale difficulté d'opérationnalisation de l'approche ébauchée ici[4]. Une voie intéressante, pour surmonter cette difficulté, consiste à se centrer sur l'analyse des stratégies mises en œuvre par les personnes, et pas uniquement sur leurs réalisations effectives.

En matière d'investigation empirique, une telle ambition recouvre plusieurs exigences.

Tout d'abord, la méthode privilégiée doit être qualitative. Elle peut s'appuyer sur des entretiens de type « récits de vie » (cf. Nussbaum, 2000). Ceci permet, à l'instar de l'approche défendue par Sen, et à la suite de différents travaux récents (Narayan et *alii*, 1999), d'analyser les phénomènes tels qu'ils sont perçus par les intéressés eux-mêmes, et de partir de ce qu'ils valorisent. La méthode du classement peut être utilement mobilisée : hiérarchie des risques ressentis (c'est-à-dire des éléments

---

[1] L'ampleur de la sensibilité à la vulnérabilité doit donc en principe être étudiée au cas par cas, même sir les différences de caractéristiques personnelles s'effacent souvent devant les traits communs de ce qui « fait » la pauvreté.

[2] Gondard et Rousseau (2004) parlent ainsi d'une « *capabilité résultant d'une combinaison de toutes les autres* ».

[3] Courade et Suremian privilégient eux le premier aspect, en définissant la résilience comme « capacité d'une personne à anticiper et réagir de façon à se dégager d'une menace potentielle mais prévisible » (Courade et Suremian, 2001, 124).

[4] Sur les difficultés d'opérationalisation de l'approche par les capacités : Farvaque, 2003. Il est aussi utile de se reporter aux communications présentées lors de la conférence annuelle de Pavie sur l'approche par les capacités **(***The 4th International Conference on the Capability Approach : Enhancing Human Security*). L'adresse : http://cfs.unipv.it/ca2004/index.html.

qui « font » l'incertitude vécue), critères de pauvreté et de « bonne situation », et position par rapport à ces critères, en particulier.

Mais écouter la *voix des pauvres* ne suffit pas pour épuiser l'analyse de leur perception et de leur gestion des risques encourus. Cette « écoute » doit être croisée avec des entretiens semi-directifs avec des personnes ressources (responsables d'ONG de développement, etc.), avec une observation directe, et avec les données agrégées fournies par des études plus globales, moins situées.

Cette pluralité permet une « objectivation » des réponses subjectives[1]. Par exemple, concernant le classement des critères de pauvreté, elle permet de mieux comprendre la place occupée par chaque critère[2], mais aussi l'absence de certaines caractéristiques objectives de la pauvreté[3]. Une autre question importante peut être abordée par une telle approche : Les individus disposent-ils des capacités nécessaires à l'amélioration de leur bien-être, c'est-à-dire souvent au passage de la pauvreté à la « bonne situation », et si oui quelles stratégies permettent ce passage ?

Opérationnaliser l'intuition à la base de cet essai revient ainsi à appréhender les capacités de choix, et donc la résilience, par le biais d'une combinaison d'éléments, tant subjectifs qu'objectifs : critères du bien-être, tels qu'ils sont valorisés par les individus, risques ressentis, stratégies mises en œuvre, et réalisations - c'est-à-dire les réussites et les échecs de ces stratégies[4].

Au total donc, les stratégies des personnes, depuis les objectifs poursuivis jusqu'aux résultats effectifs, constituent un bon *proxy* des capacités à faire face aux risques encourus, et donc permettent d'approcher l'incertitude vécue.

Vers une typologie des stratégies

Ces stratégies peuvent être analysées selon une double clé d'entrée.

Tout d'abord, dans la perspective adoptée ici, il convient de distinguer les stratégies adoptées *ex-ante*, avant que les risques ressentis ne se réalisent, de manière à réduire ces risques ou leurs incidences, des actions menées *ex-post*, lorsqu'il s'agit de faire face aux conséquences de la survenue d'un aléa.

Ensuite, il me parait nécessaire de séparer les actions défensives des actions offensives. Les premières ont pour objectif premier de sécuriser ou de sauvegarder l'existant ; les secondes se fondent sur une volonté de modifier, voire de rompre avec l'existant. Cet « existant » correspond aux principaux traits du système productif agricole[5]. La dualité stratégies défensives *versus* offensives rejoint la distinction que fait D. Desjeux entre prévoyance et prévision : « La prévoyance est une façon de se prémunir contre les aléas. La prévision est une stratégie d'intégration ou d'action sur l'incertitude du futur » (Desjeux, 1987, 223).

---

[1] Sen (1993) parle lui d'objectivité située, qui signifie que des critères communs de bien-être peuvent être définis, mais que les individus utilisent la réalisation de ces critères comme ils l'entendent, de façon située. Pour une application de cette objectivité située dans le domaine de la santé, lire : Boidin, 2001.

[2] Que révèle sur les capacités de choix et sur l'incertitude vécue la hiérarchie qui ressort des réponses obtenues lors des entretiens ?

[3] Ainsi, dans l'un de mes récents travaux (Lallau, 2004), l'omission dans un tel classement de toute considération d'accès à l'eau potable - pourtant intégré dans un indicateur agrégé tel que l'Indice de Pauvreté Humaine (IPH) du PNUD - a pu être utilement interrogé.

[4] Ce dernier aspect se rapproche de la notion de *refined functioning*, qui renvoie dans l'approche par les capacités à ce que l'on veut faire et que l'on réussit à faire (Farvaque, 2003). En outre, il apparaît fondamental d'étudier finement le résultat des stratégies, les échecs éventuels, les erreurs commises, car tout ceci renseigne sur les libertés réelles des individus, même s'il demeure toujours une part plus ou moins grande de responsabilité individuelle dans l'erreur – part plutôt limitée dans un contexte de grande précarité.

[5] Ce système productif est, usuellement (Lallau, 1996, 47-49), décliné en trois sous-systèmes, le système de culture (rotations, associations), le système de production (combinaison des facteurs de production) et le système d'exploitation (rapports de production).

Cette double entrée m'amène à distinguer cinq types principaux de stratégies, présentées dans le tableau 1.

Tableau 1 : La gestion du risque par les ruraux pauvres : L'optique stratégique

	Ex ante : *Stratégies de gestion des risques*	*Ex-post :* *Stratégies de réaction à l'aléa*
Actions défensives	**Stratégies d'assurance** - Epargne de précaution - *Statu quo* technique - Gestion de la fertilité - Constitution d'une assurance informelle - Appartenance à un réseau social ***Stratégies de dispersion*** - Maintien de la pluriactivité « traditionnelle », association de cultures, dispersion des parcelles	***Stratégies de décapitalisation*** - Utilisation de l'épargne de précaution - Réduction de la consommation courante - Recours à l'assurance informelle (entraide, tontine) - Accentuation de l'exploitation des ressources naturelles - Revente de matériel et de stocks - Réduction des dépenses de santé, scolaires et de formation
Actions offensives	***Stratégies d'évitement*** - Achat de matériels agricoles et d'intrants, de variétés « améliorées » - Aménagements hydrauliques, anti-érosifs, agroforesterie - Occupation de l'espace - Scolarisation, formation - Spécialisation dans une culture contre-aléatoire (manioc) - Vaccination, prévention	***Stratégies de rupture*** - Changements d'activités - Exode rural temporaire ou définitif - Prédation - Diversification des activités - Repli sur les activités essentielles - Investissements productifs

Les *stratégies d'assurance*, ou de prévoyance, se fondent sur la volonté, non pas de réduire les risques mais, dans la mesure du possible, de se prémunir contre leurs conséquences éventuelles. Constituer une petite épargne, devenir membre d'une tontine, renforcer des relations interpersonnelles ou les dettes réciproques[1], codifier strictement les hiérarchies et la place de chacun (Desjeux, 1987), rester en bons termes avec les représentants de l'autorité, conserver une réserve de céréales de sécurité, ne rien faire qui puisse remettre en cause les routines techniques, gérer la fertilité des sols de manière à en assurer une reproduction à l'identique, sont autant de modalités de cette prévoyance, qui se fonde sur l'existant en tentant d'assurer les conditions de sa perpétuation.

Il en va de même pour les s*tratégies de dispersion*, qui tentent, sans modification majeure dans les pratiques productives et le mode d'exploitation, de répartir les risques dans le temps et dans l'espace (Milleville, 1989, Mollard, 1999). Il s'agit, pour l'essentiel, de perpétuer la diversité d'activités qui fonde nombre d'agricultures paysannes, d'éviter la culture pure et de disperser les parcelles cultivées, de combiner cycle court et cycle long. La logique de l'agriculture extensive répond à de tels objectifs[2].

---

[1] « *La dette est au cœur du lien social, et ce avec encore plus de force parmi les populations pauvres : l'exclusion du lien, du réseau d'obligations équivaut à une mort sociale. Que la dette soit matérielle ou morale importe peu, la transmutation de l'une en l'autre étant permanente. Elle tient lieu d'assurance* ». (Weber, 2002, 103).

[2] Parmi de nombreux auteurs, voici ce qu'en dit par exemple P. Couty : « … *l'absence de liaison sûre et garantie entre un certain volume d'intrants et une certaine quantité de produit, - fondamentalement, c'est cela le risque agricole -, pousse les agriculteurs à chercher des compensations dans l'espace et dans le temps. (…) La culture extensive tire parti du fait que les mauvais rendements imputables à la sécheresse ou aux prédateurs ne se distribuent pas de façon uniforme dans toute l'étendue de l'espace mis en valeur, mais frappent en général une partie de cet espace à l'exclusion relative des autres* » (Couty, 1989, 561).

Les *stratégies d'évitement* sont destinées à combattre les risques, à éviter qu'ils ne se réalisent, en agissant directement ou indirectement sur leurs causes. Les exemples sont là encore nombreux : aménagements hydrauliques et anti-érosifs, agroforesterie, investissements dans le capital humain (scolarisation, vulgarisation, prévention sanitaire, vaccination), stratégie foncière d'occupation de l'espace afin d'éviter la spoliation de terres coutumières (cf. infra), choix d'espèces et de variétés mieux adaptées aux contraintes du milieu[1].

Cette volonté offensive d'aller au-delà de l'existant induit elle-même ce que M. Eldin appelle un « risque secondaire », car tout investissement est porteur de risques, et donc, à des degrés divers selon les capacités des agriculteurs, d'incertitude. Ceci explique que, dans certains cas, « … *les agriculteurs préfèrent subir le risque plutôt que de mettre en œuvre les moyens de s'en prémunir et ceci d'autant plus volontiers que la fréquence d'apparition du risque considéré est faible* » (Eldin, 1989, 22). J'y reviendrai.

Les *stratégies de décapitalisation* (on peut aussi parler de simplification) visent à préserver ce qui peut l'être dans l'existant. Elles renvoient pour l'essentiel aux différentes dotations en capital qui permettent l'émergence des capacités de choix. Pour faire face à l'aléa, l'individu peut être amené à surexploiter les écosystèmes (cultivés ou non) ce qui dégrade le capital naturel, il peut vendre ses bêtes, ses stocks de produits, son attelage de culture attelée, utiliser son épargne, s'endetter auprès d'usuriers, etc. Le capital humain peut lui être atteint par une réduction des dépenses de santé, de scolarisation, de consommation courante. Quant aux recours à l'entraide ou à la tontine, c'est-à-dire au capital social, ils sont limités, dans le temps comme dans leur ampleur[2].

Enfin, les *stratégies de rupture* sont offensives dans le sens où, à l'inverse des stratégies de décapitalisation, elles visent une modification du système productif, plus ou moins radicale. Elles peuvent induire un changement d'activités agricoles ou non agricoles, des investissements plus ou moins lourds en matériel, intrants, etc. La rupture peut aussi être sociale, avec le développement d'actes de prédation. Enfin, l'exode rural peut être décidé, qu'il soit temporaire ou définitif.

Deux remarques pour conclure sur cet essai de typologie. En premier lieu, plusieurs stratégies différentes peuvent se combiner, en particulier parce que des actions plutôt offensives et d'autres plutôt défensives peuvent – et sont souvent – menées de front. En second lieu, le primat de telle ou telle stratégie dans le comportement d'un agriculteur va dépendre de l'incertitude qu'il vit au quotidien, c'est-à-dire, de sa vulnérabilité. Ce point va être maintenant creusé concernant le cas d'un paysan défini comme pauvre, donc vulnérable.

Pauvreté, incertitude et rigidité des comportements

En effet, le paysan pauvre, confronté à de nombreux risques et disposant de faibles dotations et opportunités, se sait, par expérience, vulnérable. Il tend donc à donc envisager les stratégies qui limitent cette vulnérabilité aux aléas, et à « s'y tenir »[3].

L'incertitude est à la source même de comportements stables, affirme R. Heiner (1983, 127). C'est aussi ce qui semble se dégager de ma grille d'analyse : le comportement du paysan pauvre est assez prévisible, car rigide, l'incertitude réduisant le champ des possibles[1].

---

[1] Une vision assez courante consiste à opposer propriétés de productivité, liées davantage aux stratégies d'évitement, et propriétés de rusticité et de sécurité, associées elles aux stratégies plus défensives. Milleville nuance cette opposition : « … *la lutte contre le risque peut résulter aussi bien de l'artificialisation du milieu que d'une adaptation à ses conditions. Loin de s'opposer, ces deux grands types de stratégies se trouvent d'ailleurs fréquemment associés, combinés dans les agricultures locales* » (Milleville, 1989, 180-181).

[2] Ballet, Dubois et Mahieu (2004, 12) parlent ici des « limites de substitution entre capacités »

[3] L'apprentissage constitue, en situation d'incertitude forte, un élément central de toute prise de décision : « J'ai appris (à mes dépens) que je suis vulnérable, donc je tente de sauvegarder ma situation actuelle, à ne prendre que très peu de décisions irréversibles, etc. ». A la limite, cet apprentissage peut conduire, en quelque sorte, de l'incertitude à une certitude : celle de l'imprévisibilité des situations à venir, voire celle de l'incapacité à se protéger contre l'aléa.

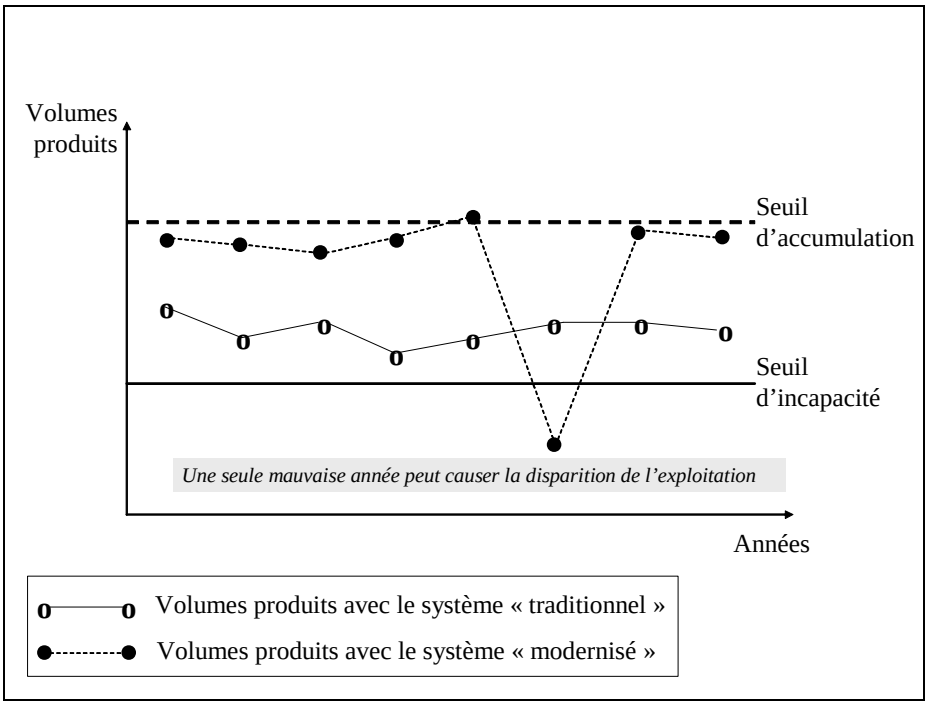
Apparaît ainsi une – *a priori* – paradoxale rigidité dans la flexibilité.

La flexibilité est d'ordre procédural : il s'agit de privilégier des choix réversibles, qui n'engagent pas sur le long terme, qui dispersent les risques. La rigidité, elle, recouvre la volonté de ne pas remettre en cause des procédures qui ont « fait leur preuve », et la réticence vis à vis d'une nouveauté dont on ne maîtrise pas toutes les implications[2].

Cette « flexibilité rigide » correspond donc à une recherche de stabilité au cœur de l'instabilité qui caractérise la situation des paysans pauvres. Les stratégies mises en œuvres par ces derniers sont alors majoritairement défensives, visant à maintenir, autant que faire se peut, l'existant. Cet existant qui, s'il n'est pas jugé satisfaisant, présente un intérêt évident pour les intéressés : il permet la survie.

Une illustration de cette « flexibilité rigide » peut être trouvée dans l'analyse des réactions à l'innovation. La réponse à une proposition d'innovation technique dépend d'abord de l'incertitude vécue par le paysan destinataire et de la marge de manœuvre qu'il estime avoir, et ce quelle que soit la pertinence technique de cette innovation – voire sa nécessité à terme. Ce qui compte pour l'adoption d'une innovation technique, avance ainsi Brossier, c'est moins l'espérance mathématique du gain (hausse du rendement moyen) que l'augmentation de l'écart-type (hausse de la variabilité du rendement). Cet argument peut-être illustré par le schéma 2.

Schéma 2 : Incertitude et innovation


Volumes produits
Seuil d'accumulation
Seuil d'incapacité
Une seule mauvaise année peut causer la disparition de l'exploitation
Années
Volumes produits avec le système « traditionnel »
Volumes produits avec le système « modernisé »

[1] L'incertitude *« (…) conduit à choisir des plans d'action flexibles (qui permettent la modification des comportements futurs) mais elle réduit le nombre de circonstances ex post qui autorisent l'utilisation de cette flexibilité* » (Viviani, 1994, 130).

[2] Peu de nouveautés vont donc satisfaire à ce qu'Heiner appelle la « condition de fiabilité », qui est une condition de mise en œuvre d'un nouveau comportement, selon la nature de la nouvelle information et l'enjeu attaché à l'objectif. Selon lui, la croissance de l'incertitude réduit la probabilité relative perçue que l'environnement soit favorable, ce qui signifie que moins d'actions nouvelles passent le test de fiabilité. On retrouve donc bien l'idée que la croissance de l'incertitude accroît la rigidité des comportements (Heiner, 1983).

Le seuil d'incapacité correspond au niveau de production en dessous duquel le paysan sera obligé de décapitaliser (stratégie défensive ex-post). Le seuil d'accumulation correspond lui au stade où la production est suffisamment importante pour que le paysan se mette à accumuler du capital, sous ses différentes formes, que ses préoccupations immédiates de sécurité alimentaire et de perpétuation de l'exploitation deviennent moins prégnantes dans ses choix.

Dans l'exemple du schéma 3, le système traditionnel est moins productif que le système « modernisé », mais il est aussi plus stable, car moins dépendant de l'approvisionnement en intrants, des marchés, de l'entretien des pistes, etc. En outre, le système modernisé ne permet que peu l'accumulation[1], mais autorise surtout, durant les bonnes années, une progression des achats de consommation courante.

Entre ces deux seuils, le raisonnement en termes de rendement moyen n'a plus guère de sens. La perte admissible globale (autre concept empruntée à Brossier, 1989) devient très faible, le paysan rejette alors les innovations qui conduisent à une trop forte variabilité, plus exactement qui pourraient induire une forte variabilité ; c'est son sentiment qui prime la probabilité calculée par l'agronome. Pour un paysan pauvre, une « mauvaise année » est une année de trop…

« Vue du côté du paysan du tiers-monde, l'innovation que l'expert présente comme une opportunité sera d'abord évaluée en fonction de ses conséquences potentielles en cas d'échec. En l'absence d'assurance, l'échec peut se payer par la famine, la misère, la mort. C'est l'aversion pour le risque (quelle expression cynique, en ce cas !) qui conduit la femme à cultiver une surface déterminée par la nécessité de pouvoir nourrir sa famille dans l'hypothèse de la pire année climatique possible » (Weber, 2002, 101).

Tout ceci nous ramène finalement à une notion de base de l'analyse économique, celle de *coût d'opportunité*. Les paysans pauvres confrontés à une nouveauté, par exemple une variété « à haut potentiel », ne penseront pas potentiel génétique, rapport de prix, espérance mathématique, mais en premier lieu coût d'opportunité : quel risque prend-on en renonçant à la variété « rustique » ? Telle est la question, trop souvent omise des schémas techniques, que se pose le paysan. Le coût d'opportunité, tel qu'il est ressenti par ce paysan, est donc un élément majeur de tout décision d'innovation ou, au contraire, de statu quo technique.

La diffusion, en culture pure, d'une spéculation à vocation essentiellement commerciale, se heurte souvent à ce type d'obstacles, les paysans souhaitant maintenir leur système traditionnel de cultures associées, pratiquées après brûlis. Et bien que ce brûlis puisse induire à terme une érosion des sols et donc une perte de capital naturel.

Cette dernière idée me permet de revenir, pour conclure la section, sur le cadre conceptuel proposé dans cet essai, plus précisément sur l'effet de rétroaction des stratégies mises en œuvre sur les risques perçus et les dotations, donc sur l'incertitude vécue. Ces stratégies peuvent aboutir, non pas à un renforcement des capacités de choix et de la résilience, mais à un accroissement de la vulnérabilité et de l'incertitude. Cette idée de cercle vicieux va être explorée au fil de la seconde section du présent essai.

2. Applications et enseignements normatifs

Cette seconde section a pour objectif majeur de jauger l'opérationnalité de l'approche conceptuelle proposée, qui situe les capacités de choix des individus à l'interface du risque et de l'incertitude.

Une opérationnalité évaluée tant dans son aptitude à rendre du compte du réel, par le biais d'un exemple centrafricain (2.1.) et d'un cas étudié en République Démocratique du Congo (2.2.), que dans

[1] Une hypothèse assez conforme aux réalités de l'intervention de développement auprès d'agricultures manuelles africaines, orphelines des révolutions agricoles successives.

sa capacité, plus normative, à éclairer les actions publiques ciblant les populations rurales pauvres (2.3.).

2.1. L'incertitude au cœur du cercle vicieux de la pauvreté : un cas centrafricain

La première application de la démarche conceptuelle est issue de travaux et de données de terrain déjà assez anciens (Lallau, 1996, 1997), mais dont l'exploitation grâce à l'approche par les capacités n'a a été entreprise que ces deux dernières années. La présentation qui en est faite dans cet essai s'inspire très largement de publications récentes (Lallau, 2003, 2004).

Il s'agit ici de partir des risques ressentis par les paysans, pour démontrer que les stratégies mises en œuvre par ces derniers contribuent, avec nombre d'autres facteurs exogènes (Dufumier, 2004), à les maintenir dans le « cercle vicieux de la pauvreté ».

Les risques de la marginalité

Cette étude se fonde sur un travail d'enquête mené dans deux villages de Basse Kotto, au centre-est de la République Centrafricaine. Ce travail a tout d'abord permis de mettre en évidence la faiblesse des dotations en capital, déclinées en capitaux monétaire, physiques, humain, social (cf. la première partie de cet essai), et celle des opportunités accessibles, dans un contexte d'enclavement multiforme (marchés, Etat, développeurs).

Ensuite, et surtout ici, différents éléments tirés de l'enquête permettent d'approcher la notion d'incertitude telle que définie ici.

En premier lieu, il a été possible d'établir une hiérarchie des risques ressentis (tableau 2).

Tableau n° 2 : Hiérarchie des principaux risques ressentis (Bingui et Kpanga IV, mai 1994)

1. Risques physiques (sanitaires, alimentaires)
2. Risques de marché
3. Risques magico-religieux
4. Risques phytosanitaires
5. Risques socio-politiques

Source : Lallau, 2004

Quelques rapides commentaires. L'incertitude dominante est d'ordre physique, liée à l'inaccessibilité des services de santé et à la récurrence du risque alimentaire – une récurrence qui pose question, dans ces savanes humides et *a priori* fertiles. Le risque de mal ou de ne pas vendre ses productions est aussi très prégnant dans les discours, en lien avec l'enclavement de ces villages. L'incertitude liée au risque magico-religieux renvoie elle à une peur du sorcier, pour partie liée à la faiblesse du capital social – cette peur du sorcier s'accroît avec les tensions sociales. Enfin, les risques phytosanitaires ont toujours été assez élevés, mais ils s'accroissent avec la disparition de toute structure d'encadrement et de diffusion d'intrants (non relayée par le marché et les initiatives privées). De tels risques sont certes assez prévisibles, mais il est difficile de s'en prémunir. Enfin, l'intensité des risques socio-politiques ressentis s'est très certainement accrue depuis la guerre civile de 2002-2003, mais dès avant ce conflit, les villageois craignaient pour leur sécurité.

Ces cinq dimensions de l'incertitude vécue renvoient à la capacité des paysans à faire face aux risques, c'est-à-dire à leur vulnérabilité. Cette vulnérabilité peut être approchée par le biais d'un recueil et d'une analyse de l'avis des intéressés sur leur propre situation, et sur leurs capacités à améliorer cette situation. Le tableau 3 synthétise les principaux éléments qui définissent, selon les villageois, la pauvreté et la bonne situation.

Tableau n° 3 : Perception de la pauvreté à Bingui et Kpanga IV, mai 1994

	Vision de la pauvreté	Vision d'une bonne situation
1	Ne pas manger à sa faim (manioc)	Avoir suffisamment à manger (viande)
2	Etre souvent malade	Pouvoir se soigner
3	Ne pas vendre ses productions et ne pas pouvoir acheter le nécessaire pour la vie quotidienne	Vendre à un bon prix son manioc, son café, son coton et en retour acheter les biens essentiels à un prix abordable
4	Ne pas être important dans son village, dans son pays	Etre un *kota zo* (personne importante) craint et respecté par ses proches
5	Ne pas savoir lire et écrire	Pouvoir mettre ses enfants à l'école

Source : Lallau, 2004

Le sentiment de vulnérabilité transparaît assez clairement dans les discours des villageois. Au travers, d'abord, du critère de pauvreté qu'ils citent systématiquement : ne pas être assuré de manger à sa faim. Chacun se sait vulnérable sur ce plan alimentaire, en particulier en fin de saison sèche. Au travers, ensuite, d'un fort sentiment de réversibilité : le passé l'a montré, rien ne paraît acquis définitivement, les gains de bien-être enregistrés suite à une stabilisation socio-politique ou à une remontée des prix agricoles peuvent être très rapidement perdus. Chacun est conscient de cette réversibilité, même s'il tente de s'en prémunir.

Le ressenti lié aux risques est aussi influencé par le poids des aléas du passé. Interrogés sur les ruptures qui les ont marqués, les villageois évoquent des événements relativement récents : la dévaluation du Franc FCA, la dernière mévente du café, la suppression du coton. Cette perception est aussi influencée par les aléas plus anciens qui, s'ils ne sont pas cités spontanément, n'en marquent pas moins les capacités actuelles des villageois : migrations précoloniales et razzias esclavagistes, mise sous tutelle coloniale, dictatures après l'Indépendance et, plus généralement, instabilité de l'environnement au sein duquel les individus décident[1].

Tout ceci induit la faiblesse des capacités de choix détenues par les acteurs : trop de risques, trop peu de dotations et d'opportunités ne laissent que peu de marges de manœuvre aux villageois. Toutes les personnes rencontrées se considèrent alors comme pauvres, au regard des critères qu'ils définissent eux-mêmes, et s'estiment vulnérables à l'aléa, faute de capacité à durablement s'en prémunir et à y faire face[2].

Certes, la *fonction d'incertitude* peut être hétérogène. Selon le village, d'abord : globalement, on retrouve un usuel clivage forêt-savane, les habitant de Kpanga, en zone forestière, disposant de davantage de dotations, d'opportunités, et donc de capacités de choix que ceux de Bingui, en savane. Ces derniers expriment un plus grand sentiment d'impuissance et de fatalisme. Selon les caractéristiques personnelles ensuite. Il y a d'abord les aptitudes, physiques et intellectuelles, de chacun, non sans lien avec les dotations, on l'a dit. Entre aussi en compte le statut social des individus. Dans tout village, il existe des hiérarchies, et donc des positions dominantes. Etre fils de chef rend ainsi plus accessibles certaines opportunités[3], mais cet avantage ne doit pas être surestimé : occuper une place de notable dans ces villages marginalisés ne permet pas l'obtention de capacités de choix

[1] Sur le cycle politique du coton : Lallau, 2003.

[2] La faiblesse des capacités de choix se reflète dans les aspirations des villageois. La « bonne situation » qu'il leur semble souhaitable d'atteindre (tableau 3) repose sur des critères très « prudents », en phase avec la précarité de leurs conditions de vie actuelles : être moins malade, mieux vendre ses productions, être davantage respecté, etc. ; on se contenterait d'un « mieux », qui peut paraître très relatif à l'observateur extérieur, mais qui implique pour les intéressés de ne pas seulement lutter pour leur survie. On peut parler ici de préférences adaptatives. L'approche subjective est ainsi, par nature, liée au contexte d'étude, c'est ce qui en fait sa force, mais aussi sa principale difficulté – celle de l'interprétation et de l'objectivation des réponses collectées.

[3] Par exemple, cela peut aider à devenir le relais du développeur dans le village et donc à profiter plus que d'autres de sa présence.

très supérieures à la moyenne et donc la mise en œuvre de stratégies de gestion de risques très différentes.

Quand la gestion de l'incertitude accroît l'incertitude

Les stratégies mises en œuvre sont, en cohérence avec ce qui a été démontré en première section, majoritairement défensives.

Tout d'abord, se spécialiser, c'est prendre un risque difficilement envisageable pour ces agriculteurs, déjà très vulnérables ; au contraire, celui qui désire minimiser les risques diversifie ses activités. Tel est le principe qui fonde, pour l'essentiel, les stratégies productives. Ceci s'observe dans l'articulation entre production de rente et cultures vivrières (aucune exploitation ne délaisse le vivrier pour se consacrer aux seules productions exportables), mais aussi dans la pluriactivité des exploitants[1].

Ensuite, il est important de noter que cette pluriactivité n'implique pas une grande diversité de plantes cultivées. Le manioc est la culture vivrière majeure et la principale denrée alimentaire. Ce primat est tout à fait perçu par les villageois. Certains regrettent la « diversité d'autrefois » et la disparition, liée, des jardins de case. Mais un tel primat renvoie à une logique de prévoyance : ce tubercule accroît les chances de survie grâce à son rôle contre-aléatoire (culture aisée, stockage en terre, opportunités de vente), et il réduit la charge de travail agricole dans ces exploitations manquant souvent de main d'œuvre.

Enfin, innover, c'est prendre un risque. Poser une telle évidence n'épuise bien sûr pas l'analyse. La vraie question est plutôt celle-ci : les villageois se sentent-ils capables de prendre ce risque ?

Les derniers développeurs en activité, confrontés aux limites des pratiques agricoles perpétuées dans ces savanes, fondées sur l'itinérance culturale, ont tenté de proposer un modèle à même de fixer les cultures en reconstituant les conditions proches de celles de l'écosystème forestier d'origine[2]. Des expérimentations réalisées en milieu villageois sont concluantes, mais les habitants de Bingui et Kpanga se montrent réticents à toute mise en œuvre. Une mobilisation de la grille d'analyse défendue dans cet essai permet de mieux comprendre ce refus. En situation de forte incertitude, le paysan privilégie les investissements à retour rapide et présentant un coût d'opportunité, exprimé en termes de risques, peu élevé. Le système technique proposé paraît certes privilégier les technologies dites douces, mais sa logique sous-jacente de sédentarisation conduit en fait à une transformation radicale du système actuel. Le risque d'une remise en cause du fragile existant, et donc de la survie même, bride la capacité d'adoption (ou d'adaptation) de ces pratiques[3].

Une telle attitude marginalise davantage encore ces paysans. La question n'est pas nouvelle : faut-il aider le plus pauvre, ou faut-il privilégier « celui qui s'aide » ? C'est-à-dire, ici, celui que l'incertitude ne bride pas trop, et qui donc réagit « positivement » aux propositions du développeur. A l'inverse, le paysan vulnérable, en privilégiant le statu quo et l'immédiateté, va à l'encontre des objectifs des intervenants extérieurs, orientés vers l'innovation et l'investissement. Il n'est donc pas un « sujet » intéressant pour un développeur en quête de résultats, qui déserte les villages « trop passifs ». Ceci, en retour accroît l'incertitude vécue par les villageois.

En outre, les stratégies défensives, si elles permettent de réduire cette incertitude vécue, ne suffisent pas pour faire face à un choc majeur (décès dans le ménage, maladie, incendie, amende, etc.)

---

[1] Cette pluriactivité est liée à la faiblesse des revenus monétaires (cueillir ou transformer soi-même ce que l'on ne peut acheter), elle rend l'échange inutile et freine les phénomènes de différenciation. Et c'est en cela que cette pluriactivité peut être qualifiée de « misérable » : elle nivelle les situations et les revenus, mais doit permettre aux villageois de subvenir eux-mêmes, quels que soient les aléas des marchés, à une majorité de leurs besoins essentiels. Plutôt qu'un « revenu universel » (Ballet et Mahieu, 2003), elle tend à assurer une couverture minimale des besoins.

[2] Et ce grâce au recours au paillage, aux haies vives, à l'utilisation d'engrais verts, à une optimisation des associations culturales, etc.

[3] Dans les deux villages, les attentes en matière d'innovation technique sont d'ailleurs très limitées. Ainsi la présence de « modernisateurs » n'est-elle pas synonyme de « bonne situation » (Tableau 3).

– ou à une successions de chocs. Lorsqu'un tel aléa survient, l'individu réagit, se sachant vulnérable, en s'attachant à sa survie plus qu'à la possibilité de transformer une crise en opportunité de croissance et d'accumulation. Priment alors des logiques de décapitalisation, qui par effet retour, en diminuant encore les capacités de choix et en augmentant les risques perçus, accroissent la vulnérabilité des paysans.

J'ai insisté ailleurs sur le rôle central du capital naturel (Lallau, 2004) : les stratégies défensives conduisent à sa dégradation (diminution de la biodiversité, érosion des sols, disparition du couvert forestier, etc.), qui accroît en retour l'incertitude vécue, en limitant l'accumulation de capital humain, en accroissant les tensions sociales et empêchant de nouvelles dotations physiques et monétaires.

Je désire revenir, pour clore ce paragraphe, sur la place à accorder aux risques magico-religieux dans l'analyse des stratégies de lutte contre les risques ressentis. D'une part, ils peuvent être analysés comme des « risques-causes », conduisant à la réalisation de « risques-effets » de diverses natures. Ainsi, une mauvaise récolte, une maladie pourront être imputées à une vengeance occulte, plutôt qu'à une erreur technique ou à une absence de prévention sanitaire. D'autre part la causalité magico-religieuse peut constituer une autre modalité stratégique de prévention et de réaction à l'aléa. En particulier, elle permet une rationalisation a posteriori des aléas se produisant dans l'existence des paysans[1].

Ceci est très bien décrit par D. Desjeux, dans son analyse de cas congolais. A chaque fois qu'un malheur se présente, le « système d'incertitude » permet de toujours trouver une explication a posteriori. Celle-ci sera présentée comme une explication a priori fondée sur la connaissance des multiples possibilités de la sorcellerie (ou autre cause mystique). Il renvoie souvent à un système d'explication en terme de conflit (foncier, dot, femme, pouvoir, argent). « *L'explication "mystique" sera toujours possible quelles que soient les démonstrations expérimentales qui tendraient à montrer que ceux-ci ne fonctionnent qu'au niveau de l'imaginaire* », conclut D. Desjeux (1987, 190-191).

Il convient donc de souligner l'ambivalence de cette causalité magico-religieuse. Elle diminue l'incertitude vécue par les villageois, en « expliquant » les aléas, mais elle l'accroît aussi, car chacun peut être victime ou au contraire être accusé de sorcellerie. Elle conduit là encore à une certaine rigidification des comportements, de manière à éviter l'attaque occulte ou l'accusation de sorcellerie. Et, une nouvelle fois, cette gestion de l'incertitude, en incitant au fatalisme et à l'immobilisme, renforce l'incertitude, via une dégradation des capacités de choix et un accroissement des risques perçus.

Afin donc de compléter la grille d'analyse proposée en section 1, les stratégies magico-religieuse doivent être ajoutées aux modalités de gestion du risque des ruraux pauvres (tableau 4).

Tableau 4 : La gestion du risque par les ruraux pauvres : La dimension magico-religieuse

	Stratégies de gestion des risques	*Stratégies de réaction à l'aléa*
Actions défensives	***Stratégies d'assurance*** - Eviter de se différencier - Eviter les conflits - Porter des protections traditionnelles ***Stratégies de dispersion*** - Syncrétisme religieux	***Stratégies de décapitalisation*** - Recourir à l'assurance informelle - Acheter une guérison
Actions offensives	***Stratégies d'évitement*** - S'initier aux pratiques magico-religieuses - devenir pasteur ou catéchiste	***Stratégies de rupture*** - S'isoler des autres villageois - Quitter le village - Porter plainte - Se faire justice

[1] Viviani parle à ce sujet « d'hyperrationalité » (Viviani, 1994).

2.2. L'incertitude au cœur des pratiques foncières : un cas congolais

La seconde application de la démarche conceptuelle est extraite de travaux très récents, puisque les premiers résultats en ont été présentés en mai 2004. La démarche est là encore qualitative, fondée sur une enquête menée en zone périurbaine de Kinshasa, à Kinsambi (Lallau et Langlade, 2004). Il s'agit cette fois de centrer l'analyse sur les risques fonciers, et d'envisager l'interaction liant ces risques et les stratégies associées, à l'aune des critères de la durabilité. Ceci amène au débat qui porte sur le rôle de l'appropriation privative du foncier en matière de réduction de l'incertitude.

Les stratégies foncières face à l'incertitude

Le caractère péri-urbain a une incidence sur les dotations en capital naturel, tant sur le plan quantitatif que qualitatif.

Concernant la dimension quantitative, au-delà de la règle constitutionnelle de la suprématie de l'Etat (« Le sol est la propriété exclusive, inaliénable et imprescriptible de l'Etat »)[1], les règles foncières permettent la coexistence de droits d'accès transmis par héritage, et de droits délégués (Lavigne Delville et alii, 2002b), tantôt à long terme (« achat » de terre aux autorités coutumières), tantôt annuellement (« location »)[2]. Ces droits délégués concernent des allochtones, provenant pour l'essentiel de Kinshasa. Toutes les personnes souhaitant « acheter » des terres semblent en mesure de le faire, dès lors qu'elles le sollicitent auprès du chef du village, rendant en principe sa décision après consultation des chefs de famille influents[3].

Sur le plan qualitatif, on observe une dégradation générale du capital naturel[4], Les sols proches du village sont souvent érodés. La déforestation est très avancée, en lien avec les pratiques culturales, avec les usages multiples du bois, mais aussi avec l'importance du marché du bois de chauffe et du charbon de bois. Cette déforestation conduit à une diminution de la diversité alimentaire et à une exposition accrue des sols à l'érosion, donc à un accroissement de l'incertitude vécue par les populations. Déforestation, épuisement des sols proches du village, manque de renouvellement des plantes cultivées, prédominance du manioc dans les rotations, contribuent tous quatre à une dégénérescence du patrimoine végétal. A ceci s'ajoute une quasi disparition de la viande de chasse, cette activité n'étant jamais citée par les exploitants, au contraire de la pêche dans les cours d'eaux proches. Enfin, si l'eau est aisément accessible, aucune source n'est aménagée, ce qui induit d'importants problèmes de salubrité.

En conclusion, les ressources renouvelables paraissent de plus en plus concurrencées, et la durabilité de leur usage, perçue ici dans sa dimension agro-environnementale, ne semble pas assurée. Ces deux éléments conduisent à un renforcement de la pression foncière et influencent donc les stratégies mises en œuvre.

Ces *stratégies* sont tantôt offensives, matérialisées par une volonté d'extensification, c'est-à-dire d'accroissement de la taille des parcelles occupées - sinon cultivées -, tantôt défensives, orientées vers le maintien des pratiques agricoles existantes. Cette combinaison de stratégies répond à la fois un objectif de perpétuation du système de production existant et à un but de sécurisation de l'accès au foncier.

---

[1] Toutefois, malgré leur abolition officielle comme droits de propriété, les droits coutumiers ont toujours été reconnus en tant que droit d'accès et d'usage : défrichage, mise en culture, cueillettes. Cependant, la législation est toujours demeurée imprécise voire ambiguë quant à la teneur précise de ces droits coutumiers.

[2] En cas d'insuffisance de trésorerie, d'autres droits délégués sont attribués, sous la forme de contrats à produits partagés, ou sous celle d'un échange « terre contre travail » ; concrètement, le « locataire » défriche un lopin en partie pour lui-même, en partie pour le « propriétaire ».

[3] L'argent issu de ces transactions est censé être utilisé pour le « bien commun » (instruction, santé), mais son utilisation n'est jamais réellement « collective ».

[4] Cela rejoint les récentes analyses menées de manière plus globale en République Démocratique du Congo (Convention sur la diversité biologique, 1997, Nations Unies, 2002).

On trouve là des enchaînements décrits, dès 1970, par E. Boserup, qui distingue un droit général et inaliénable de cultiver, conféré par l'appartenance au groupe, et un droit particulier de cultiver une parcelle précise de terre, droit qui s'éteint avec une longue jachère :

« Mais les choses changeront avec l'accroissement de la population car les bonnes terres se feront quelque peu rares. Les cultivateurs, alors, désireront peut-être cultiver à nouveau une certaine parcelle avant que la durée normale de la jachère ne soit écoulée. Il arrivera ainsi qu'une famille s'attache à une pièce de terre qu'elle connaît déjà pour l'avoir cultivée, car il deviendra difficile de trouver ailleurs d'autres terres aussi bonnes qui ne soient pas déjà exploitées par une autre famille. Autrement dit, les membres de la tribu vont devenir conscients – et jaloux – de leurs droits particuliers sur certaines parcelles qu'ils se hâteront de remettre en culture de peur de se trouver déchus de leurs droits par désuétude » (Boserup, 1970, 137).

Le primat du principe « la terre à qui la travaille » conduit donc, en situation de pression foncière, à des défrichements accélérés de la part d'ayant droits désireux d'afficher les signes visibles de leur activité (Lavigne Delville, 1999). Cela se produit à Kinsambi, notamment pour ceux qui craignent que la terre, jugée non travaillée, ne soit louée ou vendue par le chef à un allochtone. Une telle stratégie d'occupation ne constitue pas toujours une garantie suffisante, elle dépend de la « bienveillance des personnes puissantes ». Il arrive en effet qu'une terre travaillée soit cédée à un allochtone par le chef. Dans ce cas, l'occupant « coutumier » récolte ce qu'il a semé puis quitte la parcelle. Il devra alors rechercher une parcelle vacante, souvent plus éloignée ou moins fertile que la précédente. L'arrivée des allochtones « propriétaires », si elle ne conduit pas à une spoliation massive des « natifs » (ou des allochtones « locataires ») n'appartenant pas aux familles importantes du village, insécurise donc les droits d'accès au sol et d'usage des ressources qu'il porte, et rend plus conflictuelle la gestion de ces droits. Ces conflits affectent durement les plus pauvres, insécurisant l'une de leurs rares dotations en capital, réduisant davantage encore leurs capacités de choix. Ils accélèrent en outre la déforestation et la dégradation des sols, du fait de la recherche d'autres terres exploitables et car cette incertitude sur leurs droits peut conduire les producteurs concernés à un usage non durable des ressources accessibles[1].

Le système foncier actuel, tant dans ces règles d'accès (qui a droit d'accéder aux ressources renouvelables ?) que dans ces règles d'usage (quel usage doit être fait de ces ressources ?) génère une forte incertitude, et, une fois encore, les stratégies mises en œuvre pour faire face à cette incertitude conduisent, par effet retour, à une progression des risques perçus et une dégradation des dotations.

La question de l'évolution du mode de gestion des ressources renouvelables se pose donc, avec son corollaire immédiat : une appropriation privative des ressources renouvelables conduirait-elle à rendre les individus moins vulnérables ?

La propriété privée pour réduire l'incertitude ?

L'école des droits de propriété s'appuie sur un argumentaire tendant à démontrer, d'une part que les institutions économiques et sociales s'adaptent aux changements de circonstances afin d'être aussi efficaces que possible (sauf si elles en sont empêchées par une intervention intempestive de l'Etat), d'autre part que le mode d'appropriation le plus efficace réside dans la propriété privée, car cette

[1] J. Weber (2002) insiste sur ce risque : « *La précarité des droits d'accès à la terre et aux ressources renouvelables génère des comportements destructifs des milieux : je ne sais de quoi demain sera fait, il me faut prélever tout ce que je peux, tant que je le peux encore, avant que le gendarme, le garde-chasse ou le militaire me chasse au nom d'un hypothétique propriétaire* ». Il analyse trouve dans de tels comportements une illustration de la nature des liens entre risque et pauvreté, entre pauvreté et prétendue *tragédie des communs*.

dernière incite davantage à l'investissement (en particulier : Demsetz, 1967), grâce une plus grande sécurité foncière[1].

La propriété privée conduirait donc à la séquence suivante :

$$\textit{Propriété privée} \Rightarrow \textit{sécurité} \Rightarrow \textit{investissement} \Rightarrow \textit{durabilité} \Rightarrow \textit{sécurité} \Rightarrow \textit{etc.}$$

Le rôle contre-aléatoire de la propriété privée est largement débattu. Les droits de propriété privée sont ainsi considérés comme un vecteur de réduction de vulnérabilité car, d'une part ils constituent des dotations aisément mobilisables en cas de besoin (garantie de prêts), d'autre part ils rendent les ruraux moins tributaires d'un emploi salarié, souvent aléatoire (World Bank, 2003, 3-4). Mais cet argument souffre d'une contradiction majeure : une succession de chocs risque de conduire les propriétaires pauvres à liquider leur capital naturel et à se retrouver dans la situation de paysans sans terre, n'ayant plus de dotations à transmettre à leurs descendants. Par ailleurs, il omet, là encore, le coût d'opportunité que constitue la perte des bénéfices d'assurance associés à un régime communautaire :

« La possibilité de se mouvoir librement à travers un vaste espace en fonction des conditions climatiques ou naturelles est un avantage qui peut s'avérer décisif lorsque les personnes concernées sont pauvres ou n'ont guère les moyens d'assumer des fluctuations de revenus » (Platteau, 2003, 27).

Dans cette optique, la privatisation des ressources renouvelables risque d'accroître la vulnérabilité des ruraux pauvres aux aléas climatiques, phytosanitaires, voire socio-politiques (Levrel, 2003, 4). Les pauvres ont ainsi davantage besoin de sécurité que de propriété, l'une et l'autre n'allant pas nécessairement de paire. Si, donc, l'impératif de la sécurisation foncière n'est discuté par personne (Le Roy & alii, 1996), ce sont les modalités de cette sécurisation, mais aussi ses conséquences attendues, en matière d'incertitude vécue, qui font débat.

En premier lieu, dans le contexte congolais, il est important de se pencher sur le rôle de l'Etat dans une éventuelle privatisation des ressources renouvelables. Il y a là, sans doute, l'obstacle principal à une généralisation rapide de la propriété privée en République Démocratique du Congo. Du fait d'un déficit d'autorité, tout d'abord. Car cet Etat, dans le contexte d'une lente sortie de guerre, demeure fragile, et le droit qu'il accorderait, la garantie qu'il promettrait, pourraient être peu crédibles aux yeux de nombreux paysans. Ce manque d'autorité de l'Etat, en rendant illégitime une propriété privée qu'il imposerait, pourrait aussi conduire à la multiplication de comportements de passager clandestin (braconnage, exploitation de terres pourtant appropriées, ce qui s'observe déjà) et induirait à la fois de nombreux conflits et de nouvelles dégradations des ressources renouvelables (Levrel, 2003, 8).

L'obstacle principal, du fait du risque d'une mauvaise gouvernance de la privatisation, ensuite. En effet, si l'incertitude est inhérente à toute généralisation de la privatisation (Lund, 2000, 16), elle est d'autant plus prégnante pour les ruraux pauvres quand l'Etat en assure une gouvernance très imparfaite (Mokoli & Binswanger, 1998, Platteau, 1996). Au total, la coutume, c'est-à-dire le recours à une légitimité locale, paraît plus sécurisante qu'une immatriculation, c'est-à-dire le recours à une garantie de l'Etat central. Le local prime donc le global, et les risques que porte le global amènent à plaider pour la prudence dans toute action publique, j'y reviendrai.

En second lieu, la réduction de l'incertitude foncière semble passer par une sécurisation « paysanne », fondée sur la gestion locale et sur la promotion des capacités des individus.

Il existe désormais, dans les analyses foncières, un certain consensus sur la nécessité de partir des réalités locales (World Bank, 2003), que l'on souhaite leur intégration progressive dans un dispositif légal, ou que l'on envisage une autonomie durable des règles locales. La première option semble davantage applicable en zone « tendue » : partir d'une reconnaissance des droits locaux pour les incorporer au sein d'un dispositif public, à travers la délivrance de certificats fonciers. On ne se trouve plus alors dans une logique de substitution (privatisation *versus* coutume), mais dans celle d'une

[1] Cette école a largement inspiré les travaux et les interventions de la Banque Mondiale dans le domaine foncier (World Bank, 1975), même si les convictions affichées par cette institution se font aujourd'hui plus nuancées (World Bank, 2003).

adaptation (Bruce et Migot-Adholla, 1994) : Même si l'objectif est de promouvoir une propriété privée, cela ne se fera pas par une généralisation de procédures d'immatriculation, mais par l'évolution progressive, facilitée par la loi, des droits existants, en fonction des besoins des producteurs.

En outre, fonder une approche foncière sur les règles locales, celles de Kinsambi en l'occurrence, ne doit pas conduire à les idéaliser. Car ces règles contribuent doublement à la vulnérabilité des plus pauvres, en étant inégalitaires et en ne permettant pas d'enrayer la dégradation des écosystèmes cultivés ou exploités. Une politique possible consisterait, comme cela a pu être envisagé dans des cas ouest-africains, à « *combiner sécurisation par les réseaux sociaux et sécurisation par l'Etat, en validant les modes locaux de régulation foncière et en offrant aux acteurs qui ne se sentiraient pas suffisamment sécurisés par les règles locales, des possibilités de sécuriser leurs droits reconnus localement par le recours à l'Etat* » (Lavigne Delville, 1999). Mais on se heurte là encore, dans le cas congolais, à l'obstacle constitué par les défaillances institutionnelles. Des institutions qui seraient ainsi peu à même, si nécessaire, d'instaurer une discrimination positive en faveur des pauvres, de diminuer le poids de l'incertitude foncière (Lund, 2000).

Enfin, si les ruraux pauvres vivant en zone péri-urbaine voient leurs droits fonciers menacés ou en passe de l'être, ce ne sont pas les seuls droits qui leur « manquent » : droits à la sécurité socio-politique, à l'intervention de développement, à la formation, à la santé, à l'eau potable… L'inaccessibilité de ces droits contraint l'usage des ressources renouvelables dont ils disposent : le fait de disposer d'un accès, même relativement sécurisé, aux ressources renouvelables, ne garantit pas l'expansion des capacités à en user, à les valoriser ; les *libertés réelles* des individus ne s'arrêtent pas à la possibilité de cultiver une parcelle ou de récolter du bois de chauffe. De même, la vulnérabilité n'est pas que foncière, mais peut conduire à un court-termisme qui, en retour, dégrade le capital naturel. Ainsi, un paysan souvent malade, affaibli physiquement, n'a pas la capacité de mettre en œuvre des pratiques d'agroforesterie ou de compostage, même s'il peut en percevoir l'utilité. Une action isolée sur le foncier, sans développement des dotations en capital humain en particulier, n'aurait donc que peu de chances d'aboutir au résultat escompté en matière de durabilité et de réduction du poids de l'incertitude sur les pratiques paysannes.

2.3. L'incertitude au cœur de l'action publique ? Enseignements normatifs

Une dernière question se pose, elle tient aux enseignements qu'il est possible d'extraire, de cette grille conceptuelle et de ses applications, en matière d'action publique.

La réduction de l'incertitude vécue par les populations rurales pauvres, pour autant que l'on considère qu'il s'agit d'un objectif de politique publique, appelle selon moi au respect de quelques grands principes. Les deux principaux me semblent liés, l'un à la reconnaissance de l'assurance en tant que droit humain, l'autre à la « prise de précaution » dans l'élaboration et la mise en oeuvre de toute action à destination des populations vulnérables.

L'assurance comme droit humain

Il est communément admis, dans les milieux académiques comme institutionnels, que la pauvreté est multiforme. Le présent essai conduit à mettre en exergue l'importance de l'un des « manques » qui la définissent, le non accès à l'assurance.

Cette inaccessibilité de l'assurance est très bien soulignée par J. Weber (2002, 100-101) :

« Les populations pauvres des pays dits « en développement » vivent sans assurances, dans des espaces aujourd'hui marqués par la mondialisation et par des politiques publiques ayant eu pour objectif d'accroître les niveaux de risque, voire d'incertitude, auxquels sont soumises les populations (…). Le désengagement des Etats, voulu par les bailleurs de fonds, a supprimé la plupart des éléments de sécurité bien modestes dont pouvaient bénéficier les populations pauvres de ces pays avant les « ajustements structurels ».

Effectivement, j'ai montré au fil de cet essai que les modalités d'assurance contre le risque sont souvent insuffisantes, proportionnellement aux risques perçus par les paysans pauvres.

Elles renvoient aux stratégies défensives que les paysans sont « capables », au sens de Sen, de mettre en œuvre : accumuler une faible épargne, tisser des relations sociales suffisamment denses, ne rien faire qui puisse mettre en péril les routines techniques, disperser les parcelles, etc. Quant aux stratégies, plus offensives, d'évitement, elles sont souvent inaccessibles au paysan pauvre. En outre, comme l'avance J. Weber, l'action publique s'est largement déchargée de cette fonction d'assurance (via notamment la suppression des caisses de stabilisation, la privatisation de l'accès aux soins), ou de celle d'évitement (avec la disparition de la scolarisation gratuite, le caractère aléatoire de campagnes de vaccination, « l'ajustement » des services de vulgarisation, etc.).

En résumé, les risques s'accroissent tandis les capacités stratégiques de s'en prémunir diminuent, et cette conjonction a deux conséquences majeures, au regard du cadre conceptuel testé ici.

D'une part, elle induit une très faible résilience des individus. Face à l'aléa, les paysans n'auront souvent d'autres choix que celui de « décapitaliser », c'est-à-dire tailler dans leurs dotations, pourtant déjà faibles, en capitaux matériels ou immatériels. Leur capacité de rebond, via une stratégie offensive de rupture, se limite souvent à la fuite, physique ou magico-religieuse.

Cette prégnance du magico-religieux sur les comportements, déjà évoquée plus haut, nous renvoie à la deuxième conséquence majeure du *manque d'assurance*. L'incertitude induite par ce manque conduit non seulement à privilégier la prévoyance (optique défensive) sur la prévision (optique offensive), mais elle peut aussi induire la renoncement à envisager l'avenir au-delà du court terme, le renoncement, encore, à s'inscrire dans un projet différent de celui d'assurer sa survie. J. Weber (2002, 103) tient encore, sur ce point, des propos très éclairants.

« Cette absence d'assurance, qui transforme en incertitude radicale ce qui serait pour nous un risque minime, est l'un des ressorts les plus puissants du comportements des pauvres dans les pays en développement. Ses marques principales en sont la peur, l'inquiétude, l'angoisse (…). Ce qui définit la pauvreté est l'impossibilité de s'inscrire dans un projet pour le futur, à supposer que cela soit possible même pour le présent. (…). Lorsque les individus ne sont plus à même de peser sur leur présent, c'est leur dignité même qui disparaît : on se trouve au-delà du risque ou de l'incertitude ».

J'ai exploré ailleurs les contours de cet « au-delà », avec la notion d'imprévoyance (Lallau, 1996). Le sentiment de très forte vulnérabilité des paysans pauvres peut les amener à délaisser la *prévoyance* qui prévaut dans les stratégies défensives (Il faut s'assurer contre les aléas possibles), en faveur d'une *imprévoyance* (A quoi cela sert-il de s'assurer, puisque l'on demeure toujours aussi vulnérable ?). Cette imprévoyance n'est donc pas liée à quelque atavisme culturel (« L'Africain est imprévoyant » !), mais une très forte incertitude vécue, du fait de l'importance des risques perçus et d'une décapitalisation déjà très avancée. Elle se traduit en particulier par un recours fréquent à la causalité magico-religieuse, qui permet, je l'ai dit, de rationaliser et d'exogénéiser les nombreux « coups du sort » qui surviennent dans la courte vie du paysan pauvre africain.

Ce poids de l'incertitude sur les comportements ne pourra se réduire sans une action publique volontariste.

Cette action peut contribuer à diminuer les risques perçus, par exemple en allant dans le sens du développement agricole, par la promotion d'innovations segmentables, donc progressives. Mais la progressivité des changements ne peut suffire, c'est l'environnement global de la prise de décision du paysan qui doit être sécurisé[1]. Il peut l'être grâce à une restauration de l'accès aux soins médicaux de

[1] *« La progressivité d'un changement proposé peut certes jouer un rôle d'adjuvant, mais l'environnement institutionnel, tel l'accès au crédit ou le partage social du risque, compense souvent les carences de l'unité de production et facilite le changement radical quand celui-ci est avantageux »*. (Mollard, 1999, 46).

base, à une rétablissement des mécanismes de prix garantis[1], à une clarification des règles d'accès au foncier, à une saisine équitable de la Justice, au respect des droits accordés sur le plan formel[2]. C'est-à-dire, en résumé, si les pouvoirs publics jouent ce rôle d'assurance que les groupes familiaux ou villageois ne peuvent, au niveau local assumer seuls.

Le *droit à l'assurance* serait donc, dans cette perspective, un droit humain essentiel au développement ; un développement conçu ici, je le rappelle, comme expansion des *libertés réelles* des individus. L'accès à davantage de modalités d'assurance permettrait cette expansion des libertés, en accroissant et consolidant les dotations en capital et en réduisant l'incertitude vécue, c'est-à-dire en réduisant le poids des risques sur les comportements[3].

Analyser l'assurance comme *entitlement* crucial, pour le paysan pauvre ; voilà sans doute le premier enseignement majeur, pour l'action publique, d'une analyse des risques ressentis par les ruraux d'Afrique ou d'ailleurs[4]. Car cet *entitlement* redonne aux ruraux pauvres ce qu'ils peuvent considérer comme une maîtrise minimale de leur présent, et donc peut les amener à mettre en œuvre des stratégies d'amélioration durable de leur bien-être, de provoquer, par l'usage de leur responsabilité[5], une expansion de leurs capacités et de leur résilience.

Si la liberté est une condition substantielle du développement, selon Sen, l'accès à l'assurance en constitue une condition instrumentale qu'il ne me semble pas possible d'obérer.

Le primat du principe de précaution sociale

La notion de précaution sociale a été récemment développée par Ballet, Dubois et Mahieu, en référence à la notion de développement socialement durable[6]. Appliqué au cadre d'analyse exploré dans cet essai, il peut être présenté comme suit. Il s'agit pour les autorités publiques, en vertu d'une éthique de la responsabilité, de ne pas mettre en œuvre d'actions qui pourraient porter atteinte, de manière trop importante, aux capacités des populations qui sont déjà les plus vulnérables (parce que pauvres, ou parce que féminines, etc.), et/ou qui pourraient accroître les risques que ces populations perçoivent. L'importance de ces atteintes renvoie à la notion de seuils, au-delà desquels les dégradations de capacités vont devenir irréversibles, via les logiques de décapitalisation.

En d'autres termes, les autorités publiques devraient *prendre la précaution* de ne pas accroître l'incertitude vécue par les individus pauvres, alors que c'est déjà le poids de cette incertitude qui conditionne pour une large part les stratégies de ces derniers.

Dans cette perspective, toute politique de ciblage des populations pauvres elles-mêmes devrait veiller à ne pas réduire la possibilité des recours locaux à l'assurance contre les risques perçus, par exemple en mettant à mal les réseaux informels - c'est-à-dire les dotations des pauvres en capital social (Ballet et Mahieu, 2003). Il ne suffirait donc pas, pour élaborer une stratégie de réduction de la

---

[1] De tels mécanismes peuvent être adoptés à un niveau national, mais les propositions vont actuellement davantage dans le sens d'une régulation supranationale des marchés primaires mondiaux (par exemple : Oxfam, 2002, CNUCED, 2003, 2004).

[2] Citons une dernière fois J. Weber : *« La reconnaissance des droits fondamentaux aux plus pauvres reconstitue un lien social, actualise une dette mutuelle entre la société et les individus. Cette dette mutuelle (…) n'est-elle pas au principe même de toute mutualisation des risques, de l'assurance ? »* (Weber, 2002, 104).

[3] Sur l'impératif de restaurer des régularités, pour que des comportements offensifs de « prévision » se développent, lire : Desjeux, 1987.

[4] Une première prise en compte institutionnelle des questions de sécurité dans la conception des politiques de développement peut être retrouvée dans le *Rapport sur le développement humain* de 1994 (UNDP, 1994).

[5] Sur une analyse de l'interaction liberté-responsabilité, voir Sen, 2000, XII.

[6] Est défini comme développement socialement durable : *« un développement qui garantit aux générations présentes et futures l'amélioration des capacités de bien-être (sociales, économiques ou écologiques) pour tous, à travers la recherche de l'équité d'une part, dans la distribution intra-générationnelle de ces capacités et, d'autre part, dans leur transmission inter-générationnelle »* (Ballet, Dubois & Mahieu, 2004, 9). Le développement socialement durable, ajoutent ces auteurs, s'appréhende d'abord au niveau des personnes pour remonter ensuite à celui des sociétés.

pauvreté qui aille dans le sens de ce principe, de se mettre à l'écoute de leur *voix* (Narayan & alii, 1999), mais il faudrait aussi prendre en compte leur vulnérabilité en recherchant, d'abord, à stabiliser l'environnement au sein duquel ils vivent et décident.

Le cas congolais abordé en section 2 peut apporter un éclairage utile sur cette notion de précaution sociale.

L'étude menée à RDC confirme en effet ce que d'autres publications ont déjà largement démontré : la grande dépendance des populations rurales pauvres vis-à-vis des ressources renouvelables dont l'accès dépend d'un régime de propriété commune : *« La propriété commune offre un accès pour les populations locales sans contrainte de solvabilité »* (Levrel, 2003, 2). Jouant un rôle d'assurance, elle constitue donc un important facteur de résilience, dans un environnement instable. Par exemple en cas d'accident sur une parcelle (un feu de brousse), la propriété commune peut permettre d'accéder à une autre parcelle, attribuée dans le cadre de règles locales. Voilà pourquoi, à Kinsambi comme ailleurs, les paysans pauvres ne revendiquent pas une privatisation de l'accès aux ressources et, même s'ils peuvent en critiquer les inégalités, défendent un statu quo foncier - tout comme ils perpétuent un statu quo technique, je l'ai dit[1]. On ne peut donc « toucher » au foncier sans prendre le risque d'accroître la vulnérabilité de ceux qui sont déjà les plus vulnérables. D'où la nécessité de « prendre des précautions » dans toute réforme foncière, dans toute régulation de l'accès aux ressources renouvelables.

Il y a là une intéressante possibilité d'opérationnalisation du principe de précaution sociale, mettant en évidence les effets pervers probables d'une politique basée sur le slogan : « donnons à tous une propriété immatriculée et la situation des pauvres s'améliorera ». Cela ne signifie pas qu'il faille rejeter a priori, comme néfaste, toute privatisation (Omura & Comim, 2003). Mais cela pose, moins radicalement, l'impératif de l'analyse fine des conséquences pour les pauvres, en préalable à toute action sur le foncier. Cela implique aussi que la propriété doit pouvoir s'effacer devant l'équité, la réduction des inégalités et l'apaisement des conflits locaux. Cela induit enfin une nécessaire implication des pauvres dans les décisions concernant la sécurisation de leur accès aux ressources, afin que cette sécurisation ne se fasse pas en leur défaveur (Beck & Nesmith, 2001, Lavigne-Delville et alii, 2002a).

Une privatisation des ressources renouvelables (terres, forêts, faune), en accroissant l'incertitude vécue par les bénéficiaires potentiels, risquerait ainsi d'aller à l'encontre des Stratégies de Réduction de la Pauvreté, et elle ne serait pas socialement durable.

Conclusion

L'intuition initiale de cet essai, faisant de l'incertitude une conséquence des risques perçus par les personnes, a donc pu être développée et formalisée grâce à un recours à l'approche par les capacités. En retour, il me semble que cette formalisation contribue à l'approfondissement et à l'opérationnalisation de l'approche initiée par Sen, et de son intuition fondatrice des *libertés réelles*.

Il demeure toutefois un important travail à fournir pour aller « au bout » de la démarche entreprise dans cet essai. Il s'agira en premier lieu d'aller plus loin dans l'analyse des risques encourus que dans la sommaire typologie présentée dans la première section. Il conviendra ensuite d'affiner la mesure des risques ressentis, en explorant la possibilité de graduer, selon son intensité et son incidence sur les comportements, l'incertitude vécue. Il me faudra en outre explorer davantage les implications du concept d'*objectivité située* pour l'analyse de l'incertitude telle qu'envisagée ici.

Enfin et surtout, il apparaît nécessaire d'approfondir la portée analytique de l'approche, car le cadre conceptuel élaboré n'a été testé qu'a posteriori sur les terrains centrafricain et congolais. Certes, la

[1] « La *sécurité* veut dire pour ceux-là la garantie de ne pas perdre la terre plus que la possibilité de faire des investissements à long terme » (Alain Karsenty, dans Leroy & alii, 1996, 17).

notion de capacité était déjà très importante dans l'étude centrafricaine, issue de mon travail doctoral, et la dualité risque-incertitude testée ici était déjà sous-jacente dans l'étude congolaise réalisée eau début de 2004. Malgré ces nuances, une étude de terrain devra être construite et réalisée, sur la base des matériaux conceptuels de cet essai. Cela sera chose faite en janvier prochain, si les circonstances socio-politiques congolaises le permettent. L'incertitude, encore…

Références bibliographiques

BALLET J, MAHIEU F-R, 2003, La soutenabilité sociale des politiques de lutte contre la pauvreté, in Dubois J-L., Lachaud J-P., Montaud J-M., Pouille A., dir., *Pauvreté et développement socialement durable*, Presses Universitaires de Bordeaux, 287-301.

BALLET J., DUBOIS J-L., MAHIEU F-R., 2004, A la recherche du développement socialement durable : concepts fondamentaux et principes de base, *Développement Durable et territoires,* Dossier 3, février.

BEBBINGTON A., 1999, Capitals and capabilities. A framework for analysing peasant viability, rural livehoods and poverty, *World Development*, 27 (12), 2021-2144.

BECK T., NESMITH C., 2001, Building on Poor People's Capacities : The case of Common Property Resources in India and West Africa, World Development, Vol 29, n°1, 119-133.

BEINA D, 2000, *Identification et hiérarchisation des pressions humaines et analyse de la durabilité des systèmes d'exploitation*, Stratégie nationale et plan d'action en matière de diversité biologique, Bangui, 47.

BOIDIN B., 2001, *Peut-on mesurer l'objectivité située de l'actif santé ? Quelques pistes*, Actes des XXIemes journées de l'Association de l'Economie Sociale, L'Harmattan.

BROSSIER J., 1989, Risque et incertitude dans la gestion de l'exploitation agricole. Quelques principes méthodologiques, in Eldin M., Milleville P., Ed., *Le risque en agriculture*, Editions de l'Orstom, 22-46.

BRUCE J.W., MIGOT-ADHOLLA S.E., Eds., 1994, *Searching for Land Tenure Security in Africa*, Kendall/Hunt Publishing Company.

CNUCED, 2003, *Le développement économique en Afrique : Résultats commerciaux et dépendance à l'égard des produits de base*, Genève.

CNUCED, 2004, *Les Pays les Moins Avancés, Rapport 2004, Aperçu général*, Nations Unies, New York et Genève, 40 p.

COURADE G., SUREMIAN C-E., 2001, Inégalités, vulnérabilité et résilience : les voies étroites d'un nouveau contrat social en Afrique subsaharienne, in Winter G, ed., *Inégalités et politiques publiques en Afrique*, Karthala-IRD, 119-133.

COUTY Philippe, Risque agricole, périls économiques, in Eldin M, Milleville P, Ed., Le *risque en agriculture*, Editions de l'Orstom, 561-568.

DEMSETZ H., 1967, Toward a theory of property rights, *American Economic Review*, n°57, 347-59.

DESJEUX D., 1987, *Stratégies paysannes en Afrique noire, Le Congo, Essai sur la gestion de l'incertitude*, L'Harmattan, collection alternatives paysannes.

DUBOIS J-L., MAHIEU F-R., 2002, La dimension sociale du développement durable : réduction de la pauvreté ou durabilité sociale ? in Martin J-Y., dir., *Développement durable ? Doctrines, pratiques, évaluations*, Paris, IRD Editions, 73-94.

DUFUMIER M., 2004, *Agricultures et paysanneries des Tiers mondes*, Paris, Karthala.

ELDIN M, 1989, Du risque de sécheresse au risque de mauvaise récole : un effort de clarification des concepts, in Eldin M, Milleville P, Ed., *Le risque en agriculture*, Editions de l'Orstom, 9-24.

GONDARD-DELCROIX C., ROUSSEAU S., 2004, Vulnérabilité et stratégies durables de gestion des risques : une étude appliquée aux ménages ruraux de Madagascar, *Développement Durable et Territoires*, Dossier 3, février.

GRIFFON M., 1999, Développement durable et agriculture : la révolution doublement verte, *Cahiers Agricultures*, Volume 8, n°4, 259-67, juillet-août.

HAUBERT M, dir., 1999, *L'avenir des paysans. Les mutations des agricultures familiales dans les pays du Su*d, Paris, IEDES, PUF, 187.

HEINER R., 1983, The origin of predictable behaviour, *American economic review*, 73.

HUGON P., POURCET G., QUIERS-VALETTE S., dir., 1995, *L'Afrique des incertitudes*, Paris, IEDES / PUF., Collection Tiers Monde.

KALCK P., 1959, *Réalités oubanguiennes*, Paris, Berger-Levrault, Coll. Modes d'Outre-Mer, Série Nations, 356.

LALLAU B., 1996, *Quelle viabilité pour une agriculture familiale marginalisée ? Le cas des populations Banda de la région d'Alindao (RCA)*, Thèse de Doctorat, Lille 1.

LALLAU B., 1997, Quelles stratégies et quels dynamismes pour une paysannerie marginalisée ? Le cas des populations Banda de la région d'Alindao (RCA), in Haubert M. (dir.), *Les paysans, l'Etat et le marché*, Publications de la Sorbonne, Paris, 211-223.

LALLAU B, 2003, *Quels acteurs pour l'innovation cotonnière ? Enseignements de l'échec centrafricain*, XIXe journées de l'Association Tiers-Monde, Paris, 2-3-4 juin 2003, à paraître chez Karthala.

LALLAU B., 2004, *Pauvreté, durabilité et capacités de choix : Les paysans centrafricains peuvent-ils éviter le cercle vicieux ?*, à paraître dans la revue Développement Durable et Territoires.

LALLAU B., LANGLADE L., 2004. *L'appropriation privative du foncier, condition de durabilité ? Eléments de réponse en République Démocratique du Congo*, XX^{es} journées de l'Association Tiers-Monde, 25-27 mai, Nancy.

LAVIGNE DELVILLE Ph., 1999, *Comment articuler législation nationale et droits fonciers locaux : expériences en Afrique de l'Ouest francophone*, International Institute for Environment and Development, Drylands Issue Papers, n°86.

LAVIGNE DELVILLE Ph., OUEDRAOGO H., TOULMIN C., Coord., 2002a, *Pour une sécurisation foncière des producteurs ruraux*, Actes du séminaire international d'échanges entre chercheurs et décideurs, Ouagadougou, 19-21 mars.

LAVIGNE DELVILLE Ph., TOULMIN C., COLIN J-P., CHAUVEAU J-P., 2002b, Negotiating Access to Land in West Africa : A Synthesis of Findings from Research on Derived Rights to Land, International Institute for Environment and Development, London.

LE ROY E., KARSENTY A., BERTRAND A., dir., 1996, *La sécurisation foncière en Afrique, Pour une gestion viable des ressources renouvelables*, Paris, Karthala,

LEVREL H., 2003, *Pauvreté, vulnérabilité et resources renouvelables*, 3rd Conference on the Capability Approach : From Sustainable Development to Sustainable Freedom, 7-9 September, University of Pavia, Italy.

LUND C., 2000, *Régimes fonciers en Afrique : Remise en cause des hypothèses de base*, International Institute for Environment and Development, Drylands Issue Papers, n°100.

MILLEVILLE P., 1989, Risque et pratiques paysannes : diversité des réponses, disparité des effets, in Eldin M., Milleville P., Ed., *Le risque en agriculture*, Editions de l'Orstom, 179-186.

MINISTERE DES FINANCES, 1994, *Enquête socio-culturelle sur les valeurs, attitudes et comportements des populations rurales face aux projets de développement, Rapport final*, Bangui, Projet Dimensions sociales de l'ajustement et du développement, Mai, 77.

MINISTERE DU PLAN ET DE LA COOPERATION INTERNATIONALE, 2001, *Enquête à indicateurs multiples, Rapport final*, Bangui, avril, 306.

MOKOLI M., BINSWANGER H., 1998, *Prerequisites for a development-oriended State on the Democratic Republic of the Congo*, World Bank, September 21.

MOLLARD E., 1999, L'innovation est-elle risquée ? Un point de vue agro-économique, in Chauveau J-P., Cormier Salem M-C., Mollard E., Ed, *L'innovation en agriculture*, IRD, Laboratoire d'études rurales, 43-64.

NARAYAN D., CHAMBERS R., SHAH M., PETESCH P., 1999, *Consultations with the Poor, Global synthesis.* World Bank, Poverty Group, September 20, 46.

NATIONS UNIES, 2002, *Profil de la République Démocratique du Congo*, Sommet de Johannesburg 2002, Division du Développement Durable.

OMURA M., COMIM F., 2003, *The Role of Property Rights and Capabilities in the Promotion of Socially Sustainable Development*, 3rd Conference on the Capability Approach : From Sustainable Development to Sustainable Freedom, 7-9 September, University of Pavia, Italy.

OXFAM International, 2002, *Deux poids, deux mesures : Commerce, globalisation, et lutte contre la pauvreté*.

PLATTEAU J-P., 1996, The Evolutionary Theory of Land Rights as Applied to Sub-Saharan Africa, A Critical Assessment, *Development and Change*, vol. 27, n°1, 29-86.

PLATTEAU J-P., 2003, *Droits de propriété et gestion efficace des ressources naturelles*, Les séminaires de l'Iddri, n°10, Institut du Développement Durable et des Relations Internationales, Paris, Juillet.

RICHEMOND A., 2003, *La résilience économique*, Editions d'organisation, Paris.

ROUSSEAU S., 2003, Capabilités, risques et vulnérabilité, in Dubois J-L., Lachaud J-P., Montaud J-M, Pouille A., dir., *Pauvreté et développement socialement durable*, Bordeaux, Presses Universitaires de Bordeaux, 11-22.

SAUTIER Denis, 1989, Risques agricoles et risques alimentaires : remarques sur un exemple andin, in Eldin M., Milleville P., Ed., *Le risque en agriculture*, Editions de l'Orstom, 395-405.

SEN A, 1985, Commodities and Capabilities, Amsterdam, North-Holland, Coll. Professor Dr. P. Hennipam Lectures in Economics, vol. 7, 130.

SEN A., 1992, *Repenser l'inégalité*, Paris, Seuil.

SEN A., 1993, Positional objectivity, *Philosophy and Public Affairs*, vol. 22.

SEN A., 2000, *Un nouveau modèle économique*, Paris, Odile Jacob.

UNDP, 1994, *Human Development Report 1994, New dimensions of human security*, UNDP, New York/Oxford, Oxford University Press.

VIVIANI J-L., 1994, Incertitude et rationalité, *Revue française d'économie*, Vol. IX, n°2, printemps, 105-146.

WEBER J., 2002, Risque et pauvreté : Comment penser un monde sans assurances, *Risques*, n°51, septembre, 100-104.

WORLD BANK, 1975, *Land Reform*, Sector Policy Paper, Washington, D.C.

WORLD BANK, 1998, *Central African Republic Poverty Note*, Report N°18134-CA, June 30, 37.

WORLD BANK, 2000, *République Centrafricaine, Profil de la pauvreté*, Unité Développement humain, Bureau régional Afrique, Janvier, 63.

WORLD BANK, 2003, *Des politiques foncières pour promouvoir la croissance et réduire la pauvreté*, résumé analytique, Washington.

YUNG J-M, 1989, *Aperçus sur les comportements des producteurs de coton en RCA*, Paris, SEDES, mai, 159.

Comité d'organisation :

Nicolas Chaigneau, Laurent Cordonnier, Valérie Deldrève, Dominique Duprez, Gerhard Krauss, Danilo Martuccelli, Séverin Muller, Jacques Rodriguez, Richard Sobel, Marie-Hélène Toutin

Coordinateurs :

Danilo Martuccelli et Richard Sobel

Clersé :

Centre lillois d'études et de recherches sociologiques et économiques
UMR 8019 Centre national de la recherche scientifique

Faculté des Sciences économiques et sociales
Université de Lille 1
59655 Villeneuve d'Ascq cedex
Tél. : 03 20 43 66 40 – Télécopie : 03 20 43 66 35
Mel : clerse-direction@univ-lille1.fr

Publication Ifrési :

Ifrési, Institut fédératif de recherche sur les économies et les sociétés industrielles
2, rue des Canonniers
59800 Lille
Tél. : 03 20 12 58 30 – Télécopie : 03 20 12 58 31
Mel : direction@ifresi.univ-lille1.fr